business online

Nem kartell ez, kérem, versenytorzítás!

ÁRA: 975 FT

03/9

Intelligenciafüggőség
Business Intelligence

CA World 2003 az „on-demand computing” jegyében

Sanjay Kumar, Linus Torvalds, John „Mad Dog” Hall

Biztonságos vezetés

Konkoly Thege Szabolcs

Időgazdálkodás

DiGImP: digitális impresszionizmus

PRÍM

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

Szerkesztőség:

Széll András aszell@prim.hu
főszerkesztő

Fábián Gábor gfabian@prim.hu
olvasószerkesztő

Fekete Gizella gfekete@prim.hu
rovatszerkesztő (Tanácsadó)

Mészáros Péter pmeszaros@prim.hu
rovatszerkesztő (Express)

Tihanyi László tihanyi@infopen.hu
rovatszerkesztő (CIO)

Láng László llang@prim.hu
grafikai tervező

Henger Attila henger@prim.hu
tördelőszerkesztő

Hirdetésfelvétel:

Walkó Boglárka bwalko@prim.hu
lapmenedzser Tel.:0630-9840-226

Henger Ágnes agika@prim.hu
hirdetési igazgató Tel.: 0630-9840-221

Kiadja:

Prím Media Rt. www.prim.hu
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.

Szabó Hédy bonline@prim.hu
felelős vezető Telefon: 248-3230
Fax: 248-3250

A kiadó a MATESZ tagja.

A magazin ára: 975 Ft
Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

Megrendelhető:

levélben, faxon vagy e-mailben

Kiss Éva ekiss@prim.hu
Tel.:248-3262

Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.

Nyomja: Veszprémi Nyomda Rt.
8200 Veszprém, Őrház u. 38.
Telefon: 06-88-591-630
Felelős vezető: Erdős András
HU ISSN 1416 5058

Fényesebb páncélban

SZÉLL ANDRÁS

A Business Online szeptembertől megújult formában, kibővített tartalommal jelentkezik, és jut el Önhöz, Kedves Olvasónk.

Aki már nyolcadik éve forgatja hónapról hónapra magazinunkat, tudja, hogy arculatváltásaink közül nem ez az első – és talán nem is az utolsó. Természetes, hogy egy lap az idő, a trendek változásával maga is átalakul. Nyolc év a magyarországi médiapiacon rengeteg idő, sok versenytársat láttunk megjelenni magunk mellett, s nem kevesen mára el is tűntek közülük.

Egy évvel és kilenc hónappal ezelőtt mi is megszorító intézkedésekre kényszerültünk. Amikor az informatikai piac az addigra már „hagyományosan" gyengélkedő médiapiaccal együtt mély hullámvölgybe került – ahonnan azóta sem sikerült kijutnia –, magazinunk terjedelmét 16 oldallal csökkentenünk kellett.

Bár a piaci helyzet ma sem biztatóbb, sikerült egy olyan megoldást találnunk, amely költségkímélő módon, de mégis lehetővé teszi, hogy Ön ismét 84 oldalas Business Online-t forgathasson havonta.

Kiadónknál megvizsgáltuk két jelentős internetes-informatikai kiadványunk olvasótáborát, és megállapítottuk, hogy alig van közöttük átfedés. Mások olvassák az Internet Kalauzt, és mások a Business Online-t. Az előbbi magazin célja, hogy minden internet iránt érdeklődőnek utat mutasson, azoknak is, akik még csak ismerkednek vele. Az utóbbi pedig – amelyet Ön éppen a kezében tart – mottójához híven az informatikában, az internetben rejlő üzletet és az informatika üzleti életben játszott szerepét analizálja.

„...egy lap az idő, a trendek változásával maga is átalakul. Nyolc év a magyarországi médiapiacon rengeteg idő..."

A két világ nyolc évvel ezelőtt még kevés közös elemet tartalmazott. Mára azonban az internet átszőtte az üzleti élet minden szegmensét, és az interneten is egyre több valóban életképes üzlet bontogatja szárnyait. Így a két lap közötti tartalmi átfedések az utóbbi időben megszaporodtak. Az internetet nem üzleti céllal használókat is érdeklik azok a technológiai újdonságok – például a távtanulási, távmunka-lehetőségek –, amelyeket mi üzleti oldalról mutatunk be, míg a Business Online olvasói ugyancsak kíváncsiak az internet kulturális, szociális vonatkozásaira, vagy éppen kikapcsolódásként szívesen olvasnának könnyedebb témájú és hangvételű cikkeket, interjúkat.

Ezért döntöttünk úgy, hogy szeptembertől mindkét lap megjelenteti azokat az írásokat, amelyek a saját olvasótáborát érdekelhetik. A Business Online így az internetes életmód témakörével bővül, olyan cikkekkel, amelyek a kikapcsolódást szolgálják. Több hely jut majd az internet szociológiájának, kulturális értékeinek bemutatására is. Mindez azonban nem változtat nyolc éve követett irányunkon: továbbra is az üzleti informatika marad a középpontban!

Reméljük, hogy a változások kedvükre lesznek!

A vezeték nélküli megoldás alkalmassá teszi a gépeket arra, hogy az üzleti és egyéb felhasználók az eddiginél sokkal szabadabban kapcsolódjanak a hálózathoz.

A Business Online 9. számának tartalma

aktuális ◊

Fényesebb páncélban 3.

Hírek 6.

Díjazott CIO-k 7.

Albacomp Activa 350 MC notebook 9.
Vezeték nélküli kommunikáció

A hónap híre: Megnyílt az eFactory 10.
Inkubátorház az IT-iparág fejlesztésére

Otthon tanulni, otthon dolgozni 11.
A hazai internetezők véleménye a távoktatásról és a távmunkáról

Sun Microsystems: Elkötelezve a Linux iránt 14.

A Novell Linux-stratégiája 16.
Fejlesztés és felvásárlás

szabadidő ◊

DiGImP: digitális impresszionizmus 18.

Önmagukra találó férfiak 20.

Letöltenivalók 23.
Szeptemberi ajánló

Modern legendák 24.

Tanulni, tanulni, tanulni... 26.

Informatikusokból lesznek a legjobb zenészek 30.

A hazai IT-piac alakulásáról, az informatikai cégek lehetőségeiről Süli Andrással, a Grepton gazdasági igazgatójával beszélgettünk.

Milyen összefüggések mutathatók ki a gazdaság, a társadalom fejlettsége, illetve a hazai kis- és középvállalatok informatikai kultúrája között?

Mikrofog 34.

üzlet ◊

Vállalati kávéház 35.

Korszerű időgazdálkodás 37.

Üzlet az informatikában 40.

Matáv EasyNet Plusz 42.
Vezeték nélküli internet nyilvános helyeken

„Amikor lecsavartam a gravitációt..." 43.

Biztonságos vezetés 46.

Nem kartell ez, kérem, versenytorzítás! 48.
360 millióra bírságolták a mobilcégeket

Górcső alatt a mobilágazat 52.

Szeptember 11 54.
Víruslázban ég a világ

Pornóhálózatról ered a Sobig F 54.

A Blaster-sztori 56.

cio ◊

Stratégia gyakorlati alapokon – gyári informatika 2003-ban 59.

CA World 2003 az „on-demand computing" jegyében 62.

Icon, KFKI-csoport 64.

tanácsadó ◊

Polémia a talpon maradásról (I.) 65.
A szállítók szemével

Személyi Elektronikus Egészségügyi Életút Archívum 70.

Áll, vagy rendelkezésre áll? (I.) 75.
A komplexitás gyönyöre

Intelligenciafüggőség 77.

Üzlet

IHM: informatikai K+F-re 4,7 milliárd forint

Az informatikával összefüggő kutatás és fejlesztés támogatására egy év alatt több mint 4,7 milliárd forint értékben kötelezte el magát az Informatikai és Hírközlési Minisztérium.

hirek.prim.hu/cikk/34619

Díjat nyert az EQUEST

Az elsősorban integrált vállalati rendszerekkel, szoftverfejlesztéssel és teszteléssel foglalkozó 4D Soft Kft. 2003-ban kifejlesztette első informatikai közműszolgáltatását, az eQuestet, amely A XXI. század vállalata elnevezésű kiállításon II. helyezést ért el.

hirek.prim.hu/cikk/34609

Check Point Express internetbiztonsági csomag

A Check Point Software Technologies bejelentette Check Point Express nevű átfogó VPN/biztonsági megoldáscsomagját, amelyet kifejezetten a legfeljebb 500 alkalmazottat foglalkoztató, közepes méretű vállalatok igényei szerint alakítottak ki.

hirek.prim.hu/cikk/34633

Felhasználás alapú alkalmazásmegoldás az EDS-től

Az EDS bemutatta új, a Microsofttal szoros együttműködésben kifejlesztett, felhasználás alapú alkalmazását, a myCOE-t. Az új szolgáltatás gyorsabb reagálású üzletvitelt tesz lehetővé, s új módszert biztosít az IT-költségek nyomon követésére a felhasználás időpontjában.

hirek.prim.hu/cikk/34659

SAP–IBM–StreamServe együttműködés

A kimenetkezelő megoldásokat forgalmazó, hazánkban az aPlus Consulting által képviselt StreamServe, valamint az IBM és az SAP tovább bővíti termékpalettáját olyan termékekkel, amelyek növelik a nyomtatás rugalmasságát, megbízhatóságát és költséghatékonyságát, valamint az elektronikus kommunikáció automatizálását.

hirek.prim.hu/cikk/34536

Spórolás az IT-biztonságon

Egy 66 országra kiterjedő tanulmány szerint a vállalatok egyharmada képtelen lenne megfelelően reagálni a számítástechnikai rendszerét érintő támadásra – állapította meg az Ernst & Young felmérése.

hirek.prim.hu/cikk/34569

Távozik az Elender vezérigazgató-helyettese

2003. szeptember 1-jétől közös megegyezéssel távozik az Elendertől *Graur Tamás*, a cég kereskedelmi és marketingvezérigazgatóhelyettese, aki az EQNet Rt. internetszolgáltató vezérigazgatójaként és társtulajdonosaként folytatja pályafutását.

hirek.prim.hu/cikk/34551

Az IHM az Eurohívó koncessziós szerződésének megszüntetéséről állapodott meg

A megállapodás értelmében 2003. augusztus 15-ével az Eurohívó Rt. ERMES rendszerű személyhívó-szolgáltatás nyújtására szóló koncessziós szerződése és szolgáltatási joga megszűnt. Ezzel egyidejűleg a társaság befejezte az országos közcélú személyhívó-szolgáltatás nyújtását.

hirek.prim.hu/cikk/34526

Meglepően magas nettó nyereséget ért el a Deutsche Telekom

A legnagyobb európai telekommunikációs vállalat, a Deutsche Telekom a várakozásokat meghaladó második negyedévi nyereségről számolt be, és egyben jelezte osztalékfizetési szándékát a jövő évre vonatkozóan. Az összeget 2005-ben vehetik kézhez a részvényesek.

hirek.prim.hu/cikk/34522

Antenna Hungária: egymilliárdos tőkeemelés az Antenna-toronyban

Az Antenna Hungária Rt. egymilliárd forinttal növeli a 98 százalékos tulajdonában lévő Antenna-Torony Rt. jegyzett tőkéjét.

hirek.prim.hu/cikk/34515

Hazai fejlesztésű intelligens chipkártyaolvasó

Saját fejlesztésű és hazai gyártású, magas biztonsági színvonalú termékkel állt elő a napokban a CompuWorx Informatikai Rt. A CODET 103 árban és méretben inkább a pinpadokhoz, teljesítményében pedig a kártyaleolvasó terminálokhoz hasonlít.

hirek.prim.hu/cikk/34501

IQSOFT-vezetők távozása

Júliusban befejezte szakmai tevékenységét, és távozott a KFKI-csoporttól három, a szakmában jól ismert vezető: *Langer Tamás, Sipka Júlia* és *Szabó Tamás*.

hirek.prim.hu/cikk/34456

Körkép a hazai távközlési tulajdonosi viszonyokról

Megjelent a Hírközlési Felügyelet Tulajdonosi viszonyok a távközlési piacon című tanulmánya. A hasznos adatokkal szolgáló kiadvány célja, hogy bemutassa a távközlési piac legjelentősebb szereplőinek aktuális tulajdonviszonyait.

hirek.prim.hu/cikk/34335

A Microsoft történetének legjelentősebb megrendelése

A Microsoft hat évre szóló, 470 millió dollárt meghaladó értékű szerződést kötött az Egyesült Államok hadseregével. Pályafutásának legjelentősebb megrendelésének eleget téve a Microsoft szoftverrel látja el a hadsereget.

hirek.prim.hu/cikk/34329

Az LLP vállalatirányítási trófeája

A vállalatirányítási rendszereket forgalmazó cégeket felsorakoztató angol tanulmány összesítése szerint júniusban az LLP Csoport értékesítette a legtöbb SunSystems pénzügyi rendszert az EMEA-régióban.

hirek.prim.hu/cikk/34483

Átszervezés az SAP-nál

Az új szervezeti felépítés lehetővé teszi, hogy a vállalat gyorsabban és hatékonyabban valósítsa meg az idén bejelentett SAP vállalati szolgáltatási architektúra (Enterprise Services Architecture) bevezetését.

hirek.prim.hu/cikk/34389

EU

EGYÜTTMŰKÖDHET A SONY ÉS A PHILIPS

Az Európai Bizottság számos kétoldalú egyezményre adta áldását, s ezzel elhárult az utolsó akadály is az elől, hogy a két vállalat megindítsa egész világra kiterjedő licencprogramját.

hirek.prim.hu/cikk/34397

AZ NFTH ÉS AZ MMSZ KERETMEGÁLLAPODÁSA

Együttműködési keretmegállapodást kötött a Nemzeti Fejlesztési Terv és EU-támogatások Hivatala (NFTH), valamint a Magyar Marketing Szövetség (MMSZ) az európai uniós csatlakozáshoz kapcsolódó kommunikációs tevékenységben való részvételről.

hirek.prim.hu/cikk/34361

ÚJ ELEKTRONIKUS KOMMUNIKÁCIÓS SZABÁLYOZÓK

Az EU nemrég kihirdette új elektronikus kommunikációs szabályozórendszerét, melynek célja a piaci versenyhelyzet megteremtése. Öt tagállam be is iktatta azt nemzeti törvényeinek sorába, ám azok ellen, akik lekésték a határidőt, az Európai Bizottság szankciókat tervez.

hirek.prim.hu/cikk/34177

10,3 MILLIÓ EURÓS BÜNTETÉS A WANADOONAK

Az EU úgy ítélte meg, hogy a francia Wanadoo internetszolgáltató az országban megszerzett 72 százalékos piaci részarányát arra használta ki, hogy önköltség alatti áron kínáljon széles sávú hozzáférést a versenytársak ellehetetlenítésére.

hirek.prim.hu/cikk/34109

MEG KELL ÁLLÍTANI AZ AGYELSZÍVÁST!

A magasan képzett tudományos alkalmazottak elvándorlása az EU-ból olyan méreteket ölt, hogy az Európai Bizottság külön programot indít a folyamat megállítására.

hirek.prim.hu/cikk/34081

CSATLAKOZÁS AZ ONLINE EGYEZMÉNYHEZ

Az Európai Bizottság előzetesen elfogadta azt a csatlakozási tervezetet, amelynek alapján az EU magára vonatkozónak tekintené az Európa Tanács 180-as számú egyezményét – ez az online világ és a nemzeti szabályozások rendszerének, valamint az átláthatóságnak ad keretet.

hirek.prim.hu/cikk/33847

ÚJ E-KORMÁNYZATI PROGRAM

Az Európai Bizottság új pán-európai e-kormányzati programot mutatott be. Az indítvány célja az egységes vagy egymással együttműködő államigazgatási rendszerek (IDABC) továbbfejlesztése.

hirek.prim.hu/cikk/33872

NYÍLT PLATFORM A DTV-HEZ ÉS A 3G-HÁLÓZATOKHOZ

Az Európai Bizottság állást foglalt a nyitott platformok mellett, különös tekintettel a digitális televíziózás és a harmadik generációs mobilhálózatok területére.

hirek.prim.hu/cikk/33961

SZÍNES

EURÓPÁBAN DEBÜTÁL A MICROSOFT ZENESZOLGÁLTATÁSA

A napokban új, fizetős online zeneszolgáltatás indul Európában, amely a Microsoft Windows Media Player médialejátszó szoftverén keresztül érhető el. Kezdetben mintegy 200 ezer zeneszám között tallózhatnak a felhasználók.

hirek.prim.hu/cikk/34511

1 TÁVIRÁNYÍTÓ 17 TERMÉKHEZ

A Samsung PR–2000 legfontosabb szolgáltatása a különböző gyártóktól származó fogyasztói elektronikai termékek, különösen az audiovizuális eszközök széles skálájának kezelése.

hirek.prim.hu/cikk/34500

SZÁMÍTÓGÉP-TÖRTÉNETI KIÁLLÍTÁS AZ IHM-BEN

„A számítástechnika mindenkié" – ezzel a címmel nyílt meg a főleg a 70-es, 80-as évek hazai és külföldi számítógépeit, perifériáit, informatikai eszközeit, illetve módszereit bemutató kiállítás az Informatikai és Hírközlési Minisztérium épületében.

hirek.prim.hu/cikk/34577

MOSÁSÁLLÓ AZONOSÍTÓ CHIPEK

A világ egyik legnagyobb chipgyártó cégeként nyilvántartott Texas Instruments olyan új generációs, vezeték nélküli azonosító chipet jelentett be, amelyet elsősorban ruhákban történő felhasználásra fejlesztettek ki, így az képes túlélni még a mosásokat is.

hirek.prim.hu/cikk/34491

ATOMERŐMŰBEN PUSZTÍTOTT A SLAMMER

A Slammer néven elhíresült vírus behatolt egy titkos számítógépes hálózatba az ohiói Davis-Besse atomerőműben, ahol órákra megbénította a biztonsági megfigyelőrendszert.

hirek.prim.hu/cikk/34604

HACKERROBOT

Biztonsági szakértők egy csoportja a vezeték nélküli (Wi-Fi) hálózatok hibáit kutató robotot mutatott be a Def-Conon.

hirek.prim.hu/cikk/34374

RFID-CHIPEKKEL A TERRORIZMUS ELLEN?

Az Egyesült Államokban az élelmiszer-ipari és fogyasztói termékek gyártásával foglalkozó nagyvállalatok, valamint áruházak a legmodernebb rádiófrekvenciás azonosító chipekre a terrorizmus elleni védekezés egyik új eszközeként tekintenek.

hirek.prim.hu/cikk/34427

OLCSÓ INTERNETTÉVÉ MAGYARORSZÁGON

Hazánkban kereskedelmi forgalomba került az első, teljes körűen magyarított internettévé (Freedomland Netbox), amellyel egy televíziókészüléken keresztül is elérhetővé válik az internetes tartalmak olvasása, valamint kommunikációs képességei révén (e-mail, fax, SMS, hangrögzítő) a család központi kapcsolattartó rendszerévé válhat.

hirek.prim.hu/cikk/34459

Díjazott CIO-k

2003. augusztus 26-án a Vezető Informatikusok Szövetsége által szervezett Infohajó 2003 konferencia keretében adták át Az Év Vezető Informatikusa díjat Loncsár Tibornak, *a Mol Rt. informatikai igazgatójának, és a CIO Életmű különdíjat* dr. Papp Zoltánnak, *a KSH főosztályvezetőjének.*

Forrás: **PRÍM ONLINE**

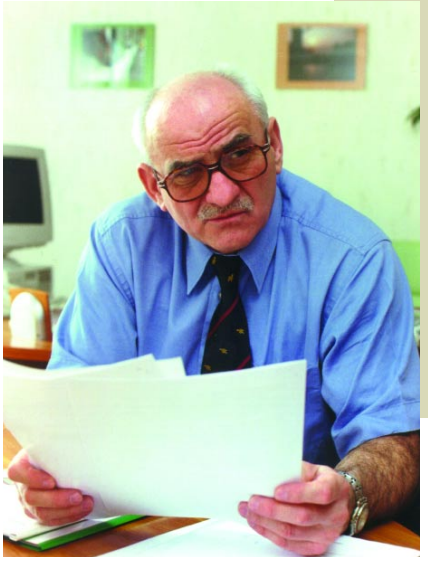
{ A legsikeresebb hazai CIO elismerésére szolgáló díjat tavaly alapította három szakmai lap, a Business Online, a CW-Számítástechnika és az Infopen CIO Webmagazin szerkesztősége, idén pedig csatlakozott az alapítókhoz a rendszeres informatikai mellékletet megjelentető Világgazdaság.

Mivel az informatikai piac szállítói oldalának legsikeresebb menedzserei számára már létezik egy sokéves hagyománnyal rendelkező elismerési forma, az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ) által alapított Az Év Informatikai Menedzsere díj, a most alapított elismerés jelöltjei a vevői oldalon dolgozó első számú informatikai vezetők. Jól jellemzi ennek az oldalnak a csekély hazai elismertségét, hogy az angol Chief Information Officier (CIO) elnevezésnek tulajdonképpen nincs is egyértelmű magyar megfelelője, a vezető informatikustól a főinformatikuson át az informatikai igazgatóig számos megjelölés van használatban.

A díjazottak

Loncsár Tibor, aki 2002. január 1-je óta tölti be az ország egyik legnagyobb vállalatának főinformatikusi pozícióját, a lapok szerkesztőiből, illetve a szakma nyolc elismert szakértőjéből álló zsűri döntése értelmében nagy fölénnyel lett az év vezető informatikusa. Egyebek között ő vezette a Mol elmúlt évtizedének legnagyobb – 4600 felhasználós SAP R/3 rendszer telepítésével és az üzleti folyamatok újratervezésével járó – informatikai projektjének éles indulás utáni támogatását és a fejlesztés megszervezését. Racionalizálta az informatikai outsourcingban rejlő lehetőségeket, valamint kidolgozta a Mol regionális terjeszkedését hatékonyan támogató informatikai stratégiát.

Dr. Papp Zoltán az elmúlt évtizedekben folyamatosan informatikai vezetői pozíciót töltött be különböző intézményekben, s az oktatástól az államigazgatásig számos területen tevékenykedett. Jelenleg a KSH főinformatikusa főosztályvezetői beosztásban. A zsűri életművének adózott a CIO Életmű különdíjjal. }



Albacomp Activa Mobil 350 MC notebook

Vezeték nélküli kommunikáció

Az Albacomp Rt. április óta van jelen a piacon saját összeszerelésű notebookjaival. Július elején pedig – Magyarországon elsőként – megkezdte az Intel Centrino mobiltechnológiát alkalmazó, vezeték nélküli kommunikációra is képes noteszgépeinek összeszerelését és forgalmazását Albacomp Activa Mobil 350 MC néven.

{ Az Albacomp azért választotta az Intel Centrino mobiltechnológiát, mert a vezeték nélküli megoldás alkalmassá teszi a gépeket arra, hogy az üzleti és egyéb felhasználók az eddiginél sokkal szabadabban kapcsolódjanak a hálózathoz – például repülőtereken, szállodákban, konferenciatermekben –, ahol már kiépítették a vezeték nélküli csatlakozás lehetőségét kínáló úgynevezett hotspotokat.

„Büszkék vagyunk rá, hogy a világszerte nagy sikerrel értékesített technológiát Magyarországon elsőként az Albacomp teszi elérhetővé felhasználói számára. Ez is az Albacomp innovativitását és a legfejlettebb technológiák melletti elkötelezettségét bizonyítja" – jelentette ki *Laufer Tamás,* az Albacomp Rt. vezérigazgatója.

Az áprilisi indulás óta eltelt hónapok alatt már közel 1200 noteszgépet sikerült értékesíteniük. 2003-ban a magyarországi 50 ezres notebookpiacon mintegy 2 ezer gép eladásával 4 százalékos piaci részesedést kívánnak elérni. Várakozásaik szerint az Intel Centrino mobiltechnológiát alkalmazó hordozható számítógépek éves notebookforgalmuk 10 százalékát teszik majd ki. 2004-re a 7 százalékos piaci részesedés elérését tűzték ki célul, megduplázva ezzel az értékesített Albacomp Activa Mobil noteszgépek számát. Az Albacomp vezeték nélküli kommunikációra is képes notebookjait főleg a kis- és középvállalati piacra szánja.

A legkorszerűbb mobiltechnológia

Az Albacomp Activa Mobil 350 MC az Intel legmodernebb mobil-PC-technológiáját tartalmazza. Az Intel Centrino a Pentium M mobilprocesszorból, a hozzá tartozó lapkakészletekből, valamint a 802.11-es vezeték nélküli hálózati funkciókból áll, amelyeket bevizsgáltak, hitelesítettek, és optimalizáltak az együttes működésre. A vezeték nélküli kommunikáción túl az Intel Centrino mobiltechnológia számos egyéb funkciót is kínál, többek között a hosszabb akkumulátoros használati időt, illetve a vékonyabb és könnyebb kivitelt a kiemelkedő mobilteljesítmény érdekében.

Vezeték nélküli csatlakozás

Az Albacomp Activa Mobil esetében a hálózathoz történő vezeték nélküli csatlakozást a Cisco Systems Aironet 1100 termékcsaládja támogatja. Ezek az eszközök vállalatmérettől függetlenül nagy teljesítményű, vezeték nélküli hálózati kapcsolatot nyújtanak.

Az Albacomp Activa Mobil 350 MC a Chip magazin tesztje szerint „fizikai jellemzőiben a nálánál kisebb és könnyebb noteszgépeket is felülmúlja, mindenekelőtt hosszú akkumulátor-üzemideje teszi mobil felhasználásra különösen alkalmassá". Persze a használhatósághoz megfelelő infrastruktúra is kell, de az Intel ennek érdekében is tesz lépéseket, a Centrino mobiltechnológia bevezetésének részeként a világon számos vezeték nélküli hálózati szolgáltatóval – szállodával, repülőtérrel, áruház- és étteremlánccal – alakított ki együttműködést annak érdekében, hogy felgyorsítsa a nyilvános vezeték nélküli hotspotok terjedését, és a figyelem középpontjába helyezze új technológiáját. }

A notebook jellemzői:

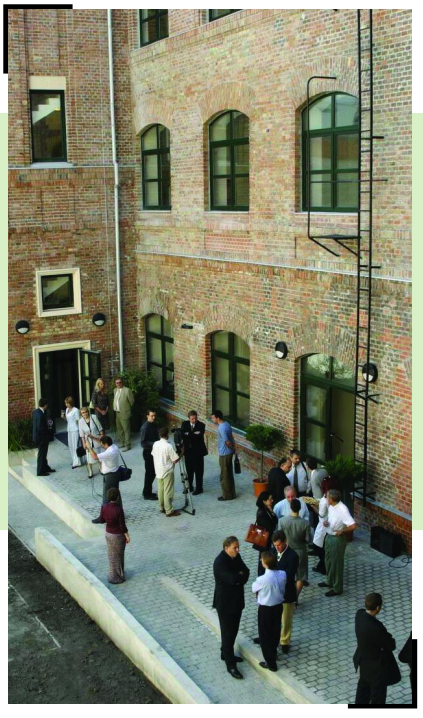
Intel® Pentium® M Centrino™
1,5 GHz CPU,
Intel 855 chipset,
14,1" TFT-kijelző
(1024x768 felbontás),
512 MB memória,
1x PCMCIA II,
DVD-ROM/CD-RW combo drive + SW,
40 GB HDD,
magyar billentyűzet,
AC–97 hangkártya + 2 db belső hangszóró + 1 db belső mikrofon,
2x USB-, 1x hangszórókimenet,
1x RJ45 10/100 Ethernet-csatoló,
1x RJ11 56 k modem, 1x IEEE 1394,
1x mikrofon vagy S/PDIF kimenet, 1x tv-kimenet,
Smart Li-Ion akkumulátor,
táska,
2,5 kg-os tömeg.

Megnyílt az eFactory

Inkubátorház az IT-iparág fejlesztésére

Dr. Csepeli György, *az Informatikai és Hírközlési Minisztérium politikai államtitkára, valamint* Thomas Wiley, *az Európai Bizottság magyarországi delegációjának PHARE- és ISPA-szekcióvezetője Budapesten megnyitotta az 1,086 millió eurós PHARE-támogatással létrehozott első, ún. eFactory technológiaorientált irodaházat. A beruházás kimagasló infrastrukturális hátteret, továbbá a vállalkozások fejlődését hatékonyan támogató üzleti szolgáltatásokat biztosít az IT területén működő kis- és középvállalkozások számára.*

{ Az irodaház inkubációs célból, az információtechnológia magyarországi fejlődését, az új piaci szereplők színre lépését elősegítendő jött létre. Az informatikai cégek fejlődéséhez elengedhetetlen speciális infrastruktúra biztosítása mellett többek között adminisztratív, értékesítési és marketing-támogatással, pályázatfigyeléssel, illetve pályázati tanácsadással, befektetési partnerek felkutatásával, valamint szakmai továbbképzések, konferenciák szervezésével segíti a vállalkozások munkáját.



A szolgáltatások az üzleti siker kulcselemeire koncentrálnak, így az eFactory a magas színvonalú informatikai infrastruktúra használatát, a finanszírozási, kapcsolatépítési lehetőségek biztosítását, valamint a kisvállalkozások számára is kedvező bérleti díjak (a piaci áraknál 30-50%-kal olcsóbb irodabérleti lehetőség) igénybevételét kínálja.

A program a magyar gazdasági élet résztvevőivel összefogva vállalkozik az információtechnológiai iparág fejlesztésére. A rendszer azon a gyakorlati tapasztalatokkal már igazolt elven alapul, hogy a különböző méretű vállalkozások kölcsönösen előnyt biztosíthatnak és szolgáltatásokat nyújthatnak egymásnak.

Az inkubátorházba pályázat útján kerülhetnek be a vállalkozások. A program három fő célcsoportját a következő vállalkozások alkotják: a saját területükön sikeresen működő, elismert ún. Anchor-cégek, a fejlődésük intenzív növekedési szakaszába lépő közepes méretű vállalatok, illetve azok a kis cégek, amelyek életképességüket már bizonyították, de jövőjük még számos kockázatot rejt magában. }

Az inkubátorházba pályázat útján kerülhetnek be a vállalkozások :->

Otthon tanulni, otthon dolgozni

A hazai internetezők véleménye a távoktatásról és a távmunkáról

Pái Attila, **NRC PIACKUTATÓ KFT.**

{ Az NRC Piackutató Kft., valamint a TNS Gazdasági és Társadalmi Marketing Tanácsadó Kft. júliusi kutatása alkalmával a távmunka, illetve a távoktatás helyzetét és hátterét vizsgálta a gyakori internetezők körében. Az eredmények szerint ezek egyre fontosabb szerepet fognak betölteni az elkövetkező években. Jelenleg e szolgáltatások és lehetőségek elsődleges célcsoportját a gyakori internetezők jelentik, akiknek nagyobb része már rendelkezik a megfelelő számítástechnikai eszközökkel, ismeretekkel, valamint a nélkülözhetetlen otthoni internet-hozzáféréssel.

A távoktatás és a távmunka elterjedésének feltétele, hogy a felhasználók rendelkezzenek számítógéppel, illetve a gép működtetéséhez szükséges ismeretekkel.

A kutatás eredményei szerint a gyakori internetezők 91%-a rendelkezik számítógéppel, sőt negyedüknek egynél több komputere van otthonában. 30%-uk tervezi számítógép, mégpedig jellemzően új PC vásárlását (28%). Erre a célra átlagosan 120 és 150 ezer forint között hajlandóak költeni. Az otthoni PC-vel rendelkezők 85%-ának van nyomtatója, 30%-ának szkennerre és 11%-ának webkamerája. Meglepő, hogy az otthoni PC-t birtokló gyakori felhasználók többsége (51%) már 17 colos monitort használ.

Azok, akik fejlesztés céljából számítógép-tartozékok vásárlását tervezik (70%), jellemzően nyomtatóval (56%), videokártyával (35%), merevlemezzel

A gyakori internetezőkre még nem jellemző, hogy online módon végeznének el különböző tanfolyamokat, aminek legfőbb oka, hogy ezeket nem tartják elfogadottnak, és úgy érzik, ma még nincs, vagy alig van lehetőség ilyen tanfolyamok elvégzésére.

Ugyanez a kör viszont nyitott a távmunkára. 40%-uk már valamilyen formában tájékozódott ezekről lehetőségekről, és 87%-uk szívesen dolgozna távmunkában, ha felajánlanák neki.

(33%), DVD-íróval, illetve -olvasóval kívánják bővíteni otthoni gépüket.

A komputer működtetéséhez szükséges ismeretekre vonatkozóan elmondható, hogy a gyakori internetezők saját bevallásuk szerint kiválóan vagy jól értenek a szövegszerkesztéshez (79%), a táblázatkezeléshez (56%), az operációs rendszerekhez (52%), illetve jártasak az internet használatában (70%). Kevesen értenek viszont az adatbázis-kezeléshez, a prezentációkészítéshez, az adatvédelemhez, az adatbiztonsághoz, illetve a programozáshoz. Szövegszerkesztőt 63%-uk, táblázatkezelőt pedig 38%-uk használ legalább heti rendszerességgel.

Az eredmények rámutatnak arra, hogy a gyakori internetezők nagyobb része már rendelkezik a szükséges számítástechnikai eszközökkel és ismeretekkel ahhoz, hogy ki tudja használni a távoktatás és a távmunka lehetőségeit, előnyeit.

Távoktatás

A gyakori internetezők 30%-a jelenleg hallgatóként részt vesz valamilyen oktatásban. Döntő többségük (79%-uk) főiskolai, egyetemi képzés keretein belül tanul: 44%-uk a nappali, 12%-uk a levelező, 44%-uk pedig a távoktatásos formát választotta. Tanulmányaik során az internetet leginkább információgyűjtéshez, a beadandó feladatokhoz (81%), az adminisztrációs ügyek intézéséhez (55%) és a tanulótársaikkal való kapcsolattartáshoz (55%) használják.

A megkérdezettek mindössze 3-3%-a válaszolta azt, hogy teljesen, illetve részben elvégzett valamilyen tanfolyamot az interneten. Bár hasznosnak tartják az online tanfolyamokat, többségük úgy gondolja, hogy ezt a módszert még nem fogadják el Magyarországon. Arra a kérdésre, hogy elvégeznének-e valamilyen tanfolyamot az interneten keresztül, ha szükségük lenne rá, a megkérdezettek 45%-a válaszolt igennel.

Mindenképpen fontos megemlíteni: a gyakori internetezők 76%-a úgy érzi, hogy alig, 15%-a pedig úgy gondolja, hogy egyáltalán nincs lehetőség interneten keresztül végezhető tanfolyamokra.

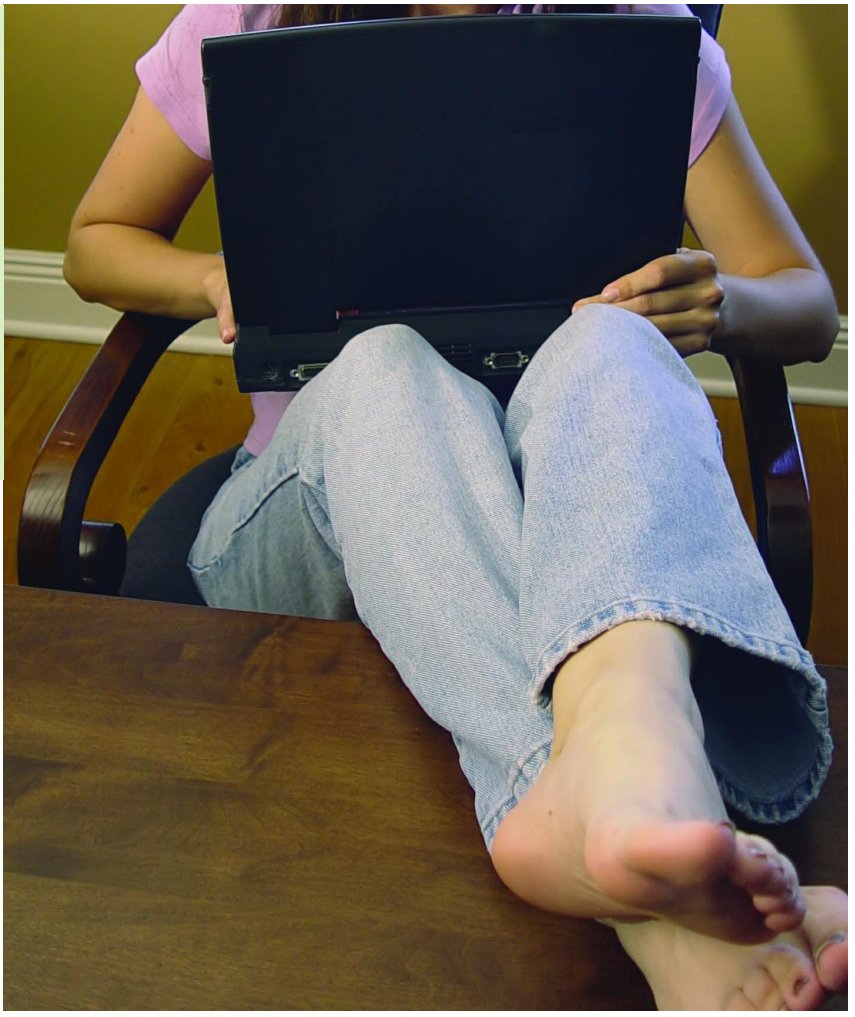
Távmunka

Arra a kérdésre, hogy munkájának egy részét végzi-e irodán kívüli helyen, a megkérdezettek 41%-a igennel válaszolt (60%-uk részben otthon dolgozik), 31%-a nemmel, illetve 28%-a nem dolgozik, vagy nincs munkahelye.

Meglepő, hogy az irodán kívüli munkavégzés során a gyakori felhasználók 29%-a a könyvtárakat, 16%-a pedig az internetpontokat veszi igénybe.

A gyakori internetezők szerint a távmunka legjellemzőbb előnye az időmegtakarítás (82%), a szabadságérzet (64%), a kevesebb stressz (51%) és a mobilitás (48%). Legnagyobb hátrányát pedig a társadalmi kapcsolatok leépülésében (77%), a karrierkilátások csökkenésében (43%), a jogi és munkaügyi bizonytalanságban (40%), valamint a visszaélés lehetőségében (36%) látják. Mindössze 19%-uk érzi problémának a magán- és a munkaszféra szétválasztását.

Végül érdemes megemlíteni, hogy a gyakori internetezők nyitottak a távmunkára. 40%-uk már tájékozódott ennek lehetőségeiről, és 87%-uk dolgozna ilyen formában, ha felajánlanák neki. }



Az adatfelvétel 2003. július 20. és 28. között zajlott. A több mint 520 érvényes kérdőív adatai nem, kor, iskolai végzettség és településtípus szerinti bontásban (a TNS Inter-Bus adatai alapján) reprezentatívnak tekinthetők a hetente többször internetező magyarországi felhasználók körében.

Sun Microsystems:

Elkötelezve a Linux iránt

A nyílt forráskódú termékek, így a Linux mellett is köztudottan elkötelezett Sun Microsystems frappáns választ adott a Microsoft Windows operációs rendszer biztonsági résést kihasználó és világszerte károkat okozó MSBlast vírus megjelenésére. A cég bejelentette, hogy a tervekkel ellentétben azonnal elindítja az előzetes regisztrációt arra az átfogó programjára, amely biztonságos és más rendszerekkel is kiválóan együttműködő alternatívát nyújt az elterjedt asztaliszámítógép-környezetekkel szemben. Az idei LinuxWorld konferencia nyitányaként bemutatott Mad Hatter projekttel a Sun a világszerte egyre nagyobb gondokat okozó biztonsági problémákra és az azokkal kapcsolatban felmerülő költségekre ad választ.

A Mad Hatter projekt – amelyet formálisan szeptemberben a Sun-Network konferencián jelent be a cég – költséghatékony alternatívát ígér a ma legelterjedtebb Windows-környezettel szemben.
Az integrált asztaliszoftver-környezet nyílt szabványokra épül, és tartalmaz minden fontos alkalmazást. Megtalálható benne a díjnyertes StarOffice irodai szoftvercsomag, amely képes a Microsoft alapú fájlformátumok kezelésére, a Sun Java-technológiájának legújabb verziója, a GNOME grafikus (ablakos rendszerű) alkalmazás, valamint a Sun ONE levelező. Ezenkívül találkozhatunk még naptárral, instant messaging üzenetküldő szoftverekkel, és a környezet összekapcsolható a már meglévő Microsoft Exchange- és Lotus Notes-rendszerekkel.

Linux: töretlen fejlődési pálya

A Sun új rendszerének kifejlesztése a nyílt forráskódú operációs rendszerek világméretű fejlődésére épül. A Linux terjedése már a korábbi években felülmúlta a várakozásokat: az elemzők 2002-2003-ra várták, hogy átveszi a második helyet az operációs rendszerek piacán, ám ez már 1999 megtörtént. 1999-ben 25%-kal, 2000-ben 27%-kal növekedett a piac.

Az IDC szerint a Linux a vállalatok költségvetésében biztos helyet vívott ki magának világszerte: a piackutató 2001-ben készült felmérése szerint – amelyet 800 észak-amerikai és nyugat-európai cég körében végzett – a válaszadók 40%-a használ vagy tesztel ilyet cégénél. Így a Linux mára az egyik leggyakoribb választás a vállalatok körében, elsősorban az alacsony árú és alacsony költség-

gel üzemeltethető, nagy kapacitású rendszerek miatt. Az IDC azt állítja, hogy a linuxos és más nyílt forráskódú szoftverek már széles körben elterjedt megoldást jelentenek – elsősorban azért, mert a szoftver vagy ingyenesen, vagy olcsón, csomagolt termékként érakár annak egyes részeit.

A vállalatok IT-szervezetei ezentúl egyszerre és egységesen tudják majd a szoftverfrissítéseket elvégezni, és így a szoftverrendszerek életciklusával kapcsolatos költségek megtakaríthatók. Ez nemcsak a költségekre hat kedvezően, hanem javul a rendszerek rendelkezésre állása, üzemideje és kiszámíthatósága is.

Vállalati szoftverek Linuxra is

A Sun Microsystems bemutatta Project Orion névre keresztelt új termék- és üzleti stratégiáját. A világszínvonalú vállalati szoftverkészítés két évtizedes tapasztalatára építő Project Orion drasztikusan leegyszerűsíti a Sun vállalatiinfrastruktúra-szoftvereinek beszerzését és használatát. Az új stratégia részeként a Sun egységesíti a cég szoftvereinek megjelentetését, aminek keretében negyedévente integrált rendszerként adja ki szoftvereit Solarisra, x86-os Solarisra és Linuxra egyaránt.

A célkitűzés az, hogy a cég összes szoftverének ármodellje, tesztelése és kiadása egységessé váljon, a vásárlók pedig lényegesen kisebb költséggel és egyszerűbben alkalmazhassák akár a teljes előre integrált szoftverrendszert,

hető el. A kutatócég adatai szerint sok fejlődő országban az eladott új ügyfélkiszolgáló rendszerek többségét Linux-platformon értékesítik. Ez az adat még nagyobb jelentőséggel bír, ha figyelembe vesszük az IDC egy másik előrejelzését, miszerint 2010-re Kína a világ legnagyobb IT-piaca lesz. A terjedés főbb okaira egy angliai tanulmány világít rá. A kutatással is foglakozó Netproject vállalat felmérése szerint (www.netproject.com/opensource.html) az asztali Linux-rendszerek összköltsége 35 százalékkal alacsonyabb, mint a Microsoft Windows rendszereké. A különbség oka, hogy nem kell licencdíjat fizetni sem a rendszer-, sem az irodai szoftverért, nincsenek szükségtelen frissítések, nem kell pénzt költeni antivírusprogramra és az esetleges behatolások miatti adatvesztés utáni helyreállításokra.

EU: nyílt forráskódot a közszférába!

Az Európai Unióhoz csatlakozó tíz országnak – köztük Magyarországnak – a teljes jogú EU-tagállammá váláshoz vezető átmenet során igazodnia kell az unió eEurópa Akcióterv nevű kezdeményezéséhez, amelynek céljai között szerepel a nyílt forráskódú szoftverek elismertetése is. A terv szerint az Európai Bizottságnak és a tagállamoknak „serkenteniük kell a nyílt forráskódú szoftverek használatát a közszférában. Mindezeken kívül kulcsfontosságú az e-kormányzat legjobb gyakorlatainak elterjedése a közösségen belüli tapasztalatcsere érdekében.” A kormányzati szervezetek szűk költségvetéssel dolgoznak, ezért a szoftverek árának növekedése miatt egyre inkább érdekeltté válnak a költséghatékony lehetőségek megtalálásában. Ennek köszönhetően Európa-szerte napról napra nagyobb figyelem fordul a nyílt forráskódú szoftverek (Open Source Software – OSS) felé, amelyek terjedését az Európai Bizottság is ösztönzi.

Az EU támogatásával számos kutatás folyik annak felmérésére, hogy milyen technikai lehetőségek találhatók a nyílt forráskódú szoftverek bevezetésére a közszférában, beleértve a jogi és a licenclehetőségek tisztázását is. A kutatások főként az Információs Társadalom Technológiák (Information Society Technologies – IST) és az Adminisztrációs Adatcsere (Interchange of Data between Administrations – IDA) program keretében folynak.

Az IDA által 2002 júliusában készített jelentés javasolja, hogy az EU közigazgatási intézményei számára készített szoftverek nyílt forráskódú licencre épüljenek, valamint hogy egy központi szervezetet hozzanak létre, amelynek számára a közintézmények „felajánlhatnák” szoftvereiket újrahasznosítás céljából. A tanulmány javasolja továbbá egy szoftvertár kialakítását a minőségi garanciák, illetve a közös fejlesztéssel járó felelősségi problémák rendezése érdekében.

A második nagy EU-jelentés 2002 júniusában jelent meg, amely a FLOSS (Free/Libre and OSS) projektről készült. A felmérés megállapításainak egyike az volt, hogy a kormányzati szerveknek a következő négy okból érdemes megfontolniuk a nyílt forráskódú szoftverek irányelveinek alkalmazását: a függőség és a költségek csökkentése, illetve a biztonság és az átláthatóság növelése miatt.

A web jobbik fele

Világszerte számos webhelyet és levelezőrendszert működtető szerveren fut nyílt forráskódú szoftver. Ma Apache webkiszolgálón, a talán legismertebb OSS alapú terméken fut a világ webhelyeinek mintegy 66 százaléka – állítja az internetes szakértő Netcraft.

Ugyanilyen fontos az OSS alapú komponensek fejlesztése az informatikai rendszerek minden szintjén, az adatbázisoktól egészen az asztali programokig. A legszélesebb körben ismert szoftvereszköz a StarOffice nevű, webes alapú üzleti/irodai termékcsomag, amelyet 1999 óta fejleszt a Sun. A termék a Microsoft Office alternatívája, ám olcsóbb, és több operációs rendszeren – Solarison, Windowson, valamint Linuxon – is fut. A Sun a StarOffice forráskódját nyilvánosan elérhetővé tette, és szorosan együttműködik az OpenOffice.org nevű szervezettel, a Sun által szponzorált, nyílt forráskódú fejlesztői közösséggel. }

X86-os Linux-szerverek

Az IT-költségvetések csökkenése minden eddiginél népszerűbbé és elterjedtebbé teszi a kedvező árú szervereket. Az alacsony költségű gépek mindenfajta vállalkozásban, többféle munkaterületen megtalálhatók: munkacsoportokat erősítenek, vagy speciális, dedikált alkalmazásokat (pl. adatbázisokat és tűzfalakat) működtetnek.

A Sun az új Sun Fire V60x és Sun Fire V65x szerverek révén az x86-os kiszolgálók piacára is kiterjeszti jelenlétét. A Solaris operációs rendszer és a standard Linux-rendszerek futtatására egyaránt alkalmas Sun Fire V60x és V65x szerverek ésszerű befektetésvédelem mellett biztosítják az áhított rugalmasságot.

A szerverek lényege, hogy nem kell kompromisszumot kötni az ár és a teljesítmény tekintetében. Mivel kétprocesszoros működésre képes kiszolgálókról van szó, két gyors Intel Xeon chip teljesítménye hasznosítható. Számos cégnél találhatók gazdag Linux-tapasztalatokkal rendelkező munkatársak, akiknek a tudása és szakértelme most kiaknázhatóvá válik. Az egyedi Linux-alkalmazások zökkenőmentesen integrálhatók a szerverekbe, amelyeknek a Red Hat Enterprise Linux néhány különleges funkciót (például fürtözést) is kölcsönöz.

A Novell Linux-stratégiája

Fejlesztés és felvásárlás

A Novell stratégiájában egyre nagyobb hangsúlyt kap a Linux. A Novell Magyarország júliusban jelentette be, hogy a cég ügyfelei a jövőben a Novell hálózati szolgáltatásainak teljes skáláját futtathatják Linux-rendszeren – beleértve a jövőbeli NetWare 7 teljes szolgáltatáskészletét is. A vállalati Linux-rendszerek bevezetését lehetővé tevő asztali és szervermegoldások vezető szállítója, a Ximian augusztusi felvásárlása logikus továbblépés ezen a vonalon.

{ A Novell augusztus közepén bejelentette, hogy felvásárolta a magánkézben lévő, Massachusetts államban, Bostonban működő Ximian céget, a vállalati Linux-rendszerek bevezetését lehetővé tevő asztali és szervermegoldások vezető szállítóját. A Ximian felvásárlásával a Novell tovább növeli képességeit a Linux-megoldások támogatásának terén, mivel kínálata az elérhető legjobb linuxos asztali, felügyeleti és csoportmunka-technológiákkal bővül. Mindemellett a Novell mostantól a nyílt forráskódot támogatók közösségének több vezető jövőképalkotóját üdvözölheti csapatában, és a Linux-fejlesztők erős bázisát tudhatja magáénak. A Ximian felvásárlása teljes mértékben készpénz alapú tranzakció volt, és várhatóan nem lesz anyagi hatása a Novell ez évi pénzügyi jelentésére.

A Novell a Ximian által két kulcsfontosságú kezdeményezést szerez meg, és folytat tovább a Linux-piacon, amelyek tovább erősítik a Novell elkötelezettségét a nyílt forráskódú projektek iránt: a GNOME egy teljes értékű linuxos asztali rendszer kialakítását, a MONO projekt pedig a Microsoft .NET használatával kifejlesztett alkalmazások Linux-, Unix-, Windows- és más platformokon történő futtatásának lehetővé tételét tűzte ki célul. A Novell hálózati és infrastruktúra-szolgáltatásainak, valamint a Ximian

Ximian

A Ximian, a Linux-piac vezető vállalata 1999-ben alakult. Világszerte több mint egymillió felhasználó alkalmazza asztali és felügyeleti termékeit, amelyek a Linux-rendszerek teljes birtoklási költségének csökkentését célozzák meg nagyvállalati környezetben. A Ximian Red Carpet a vezető Linux-disztribúciók szoftverfrissítésének területén gyakorlatilag szabványnak tekinthető. A Red Carpet Enterprise szoftver a nagyvállalati ügyfelek számára a Linux-szerverek és -munkaállomások központosított szoftverfelügyeletét teszi lehetővé. A jövőben a Red Carpet Enterprise beépül a Novell ZENworks termékvonalába, s ezáltal hasznosítja a Novell címtárszolgáltatásait és irányelv-felügyeleti funkcióit.

„Ezzel a felvásárlással tovább folytathatjuk közös célunk megvalósítását, a Linux-rendszerek vállalati bevezetését gátló korlátok csökkentését. Ez az összeállítás pontosan megfelel e cél megvalósításához, és a Novellt az első számú Linux-megoldásszállító céggé teszi" – mondta *Nat Friedman*, a Ximian társalapítója és alelnöke, jelenleg a Novell Ximian Services üzleti egység kutatásért és fejlesztésért felelős alelnöke.

A Ximian vezető szerepet tölt be a tágabb nyílt forráskódú közösségben, és számos kulcsfontosságú nyílt forráskódú projekt működését segíti. A Ximian két alapítója, *Miguel de Icaza* és Nat Friedman, aki segítette a GNOME és a MONO projekt létrehozását, tovább folytatja azok vezetését a Novell keretein belül is.

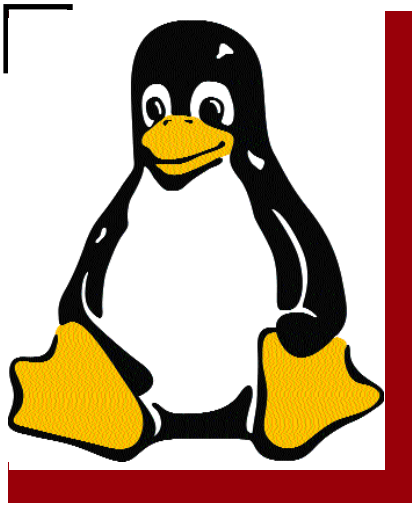
A GNOME projekt (www.gnome.org) Miguel de Icaza kezdeményezésére indult el 1997-ben, és fejlesztők százainak részvételével folyik világszerte. Célja egy olyan, teljes körű szolgáltatásokat nyújtó nyílt forráskódú asztali rendszer létrehozása, amely fejlesztőeszközöket, fájlkezelő, asztalkezelő és súgórendszereket, valamint különböző alkalmazásokat – táblázatkezelőket, szövegszerkesztőket, webböngészőket, képszerkesztőket és zenelejátszókat – tartalmaz. A GNOME alapítvány kuratóriumában a Ximian alapítói és más alkalmazottai mellett képviselteti magát az IBM, a HP, a Sun és a Red Hat is.

A MONO projekt (www.go-mono.com) a Ximian által vezetett nyílt forráskódú kezdeményezés, amely a fejlesztőket többplatformos eszközökkel látja el a Microsoft .NET-alkalmazások Linux-, Unix- és más támogatott platformokon történő futtatásához.

Linux-megoldásainak kombinációja új, vonzó értéket képvisel azon ügyfelek számára, akik szeretnék kihasználni a nyílt forráskódú technológiákban rejlő erőt.

„A Linux a leggyorsabban növekvő platform a piacon, mert segítségével az ügyfelek hatékonyan válaszolhatnak az informatikai kihívásokra a költségeket és a teljesítményt illetően egyaránt" – jelentette ki *Jack Messman*, a Novell elnök-vezérigazgatója. „Az ügyfeleknek azonban még mindig szembe kell nézniük két üzleti problémával: a Linux-rendszerek költséghatékony felügyeletével és karbantartásával, valamint a Linux-munkaállomások olcsó bevezetésével és támogatásával a szervezeten belül. A Novell mostantól piacvezető megoldást kínál mindkét problémára. Legalább ilyen fontos az a tény, hogy a Ximian a Novell számára páratlan Linux-szakértelmet biztosít, ezáltal a Novell nemcsak több értéket nyújthat ügyfeleinek, hanem szorosabb együttműködéssel konstruktívabban használhatja ki a nyílt forráskódú kezdeményezések lehetőségeit."

„A Novell és a Ximian együttese hatalmas előnyöket biztosít az ügyfeleknek" – mondta *David Patrick*, a Ximian elnök-vezérigazgatója, a jövőbeli Novell Ximian Services üzleti egység ügyvezetője. „Áttörést jelentő felügyeleti és asztali termékeink kiválóan egészítik ki a linuxos Novell-alkalmazásokat és a Novell Nterprise Linux Services szolgáltatásokat. A világméretű Novell-hálózat, a partnerkapcsolat az iparág vezetőivel és a bevált ügyféltámogatás hatalmas előnyt jelent az ügyfeleknek. A Novell nagyvállalatként ideális választás számunkra ahhoz, hogy a Linux-piac növekedését serkentsük."



Linuxos ösvényeken

A mostani felvásárlás beleillik a Novell általános stratégiájába, amelyben nagyobb hangsúlyt kap a Linux. A Novell Magyarország júliusban jelentette be, hogy a cég ügyfelei a jövőben a Novell hálózati szolgáltatásainak teljes skáláját futtathatják Linux-rendszeren – beleértve a jövőbeli NetWare 7 teljes szolgáltatáskészletét is. A Novell ennek a stratégiának legújabb mérföldköveként jelentette be a Novell Nterprise Linux Servicest, amely ügyfelei számára fájlkiszolgáló, nyomtatási, üzenetkezelési, felügyeleti és címtárszolgáltatásokat nyújt egy olyan integrált csomagban, amely a SuSE Linux Enterprise Server és a Red Hat Enterprise Linux disztribúciót támogatja. A még 2003-ban megjelenő termék átfogó Novell-termék-támogatást, képzést és tanácsadást kínál a Linux-rendszerekhez. Mindezek mellett a cég megállapodott vezető hardvercégekkel – az IBM-mel, a Dell-lel és a HP-vel –, hogy a Novell Linux-megoldásait ajánlják ügyfeleiknek, és együttműködnek a Novell-lel a teljes képzés és termék-támogatás kialakításában.

A Novell Nterprise Linux Services első verziója sok Novell hálózati szolgáltatás egyetlen üzleti megoldásba integrálását jelenti. E szolgáltatások közé tartoznak a Novell eDirectory és DirXML alapú személyazonosság-kezelési, a Novell iFolder alapú fájlkezelési, az iPrint alapú nyomtatási, a NetMail alapú üzenetkezelési, a ZENworks for Servers alapú felügyeleti és a végfelhasználóknak az exteNd Director Standard Edition alapú virtuálisiroda-szolgáltatások. Emellett a Novell iManager böngésző alapú, egypontos adminisztrációt biztosít az Nterprise Linux Services elemeihez.

A Novell Linux-gépekre készült GroupWise-kliense szintén ebben az évben elérhető lesz, és az ügyfelek számára további választást biztosít ahhoz, hogy kihasználják az iparág legkedveltebb és legbiztonságosabb üzenetkezelőjének lehetőségeit.

Mindez mutatja a Novell Linux iránti elkötelezettségét, és jelzi, hogy a közeljövőben a nyílt forráskódú rendszerek térhódítása folytatódni fog. }

A NetWare tovább fejlődik

A Novell Linux-stratégiáját megismerve több felhasználó aggodalmát fejezte ki a Novell NetWare iránti elkötelezettségével kapcsolatban.

Jack Messman, a Novell elnök-vezérigazgatója közleményben tette egyértelművé, hogy vállalata egyáltalán nem tervezi a NetWare fejlesztésének leállítását, csak kiegészíti a Linuxszal. „A Novell a felhasználók igényeit figyeli, és a felhasználók választási lehetőséget akarnak. Ahogy már áprilisban, most pedig a LinuxWorld konferencián is bejelentettük, a jövőben elérhetővé tesszük a Novell szolgáltatásait NetWare- és Linux-kernelen egyaránt. A Novellnek hatalmas NetWare-felhasználói tábora van, és folyamatosan támogatni fogja ezeket a felhasználókat, ahogy mindig is tette. A NetWare 6.5, a NetWare legújabb változata számtalan új funkciójával éppen az elmúlt hetekben vált elérhetővé a felhasználók számára. Bejelentettük továbbá azt is, hogy már fejlesztés alatt áll a NetWare 7, amely mind NetWare-, mind Linux-kernelen futni fog. Meggyőződésünk, hogy ez semmiképpen sem lehet a csökkenő elkötelezettség jele."

DiGImP:

digitális impresszionizmus

Azért kezdtem el fotózni, mert sohasem volt tehetségem a rajzoláshoz. Azóta majdnem tökéletes fényképek százait halmoztam fel íróasztalom fiókjában, amelyek számomra egyetlen képkockába sűrítették a megélt pillanatok, a tájak vagy az épületek szépségét. Sokszor irigykedve néztem a turistákat ostromló fiatal művészek gyors kézmozdulatait, ahogy papírra vetettek egy múló pillanatot, vagy emlékké varázsoltak egy szürke hétköznapot. Ma azonban már biztosan tudom, hogy a legszebb festmény – az én festményem – ott lapul fényképezőgépem mélyén, és alig várom, hogy hazaérve Monet, Degas, Renoir ***vagy más kedves festőm stílusában megjelenítsem. Más szóval, hogy belevessem magam a DiGImP világába.***

Takács Barnabás

Játék a fénnyel

A fény játéka a természet örök szépségének forrása. Tudósok és művészek egyaránt nem tudnak betelni a varázsával. *Einstein* relativitáselméletében például kiemelt szerepet kap a fény, pontosabban az a tény, hogy sebessége állandó. Erre épül a XX. század talán leghíresebb fizikai egyenlete, az $E=mc^2$. A művészetben, legyen szó festményről vagy fotóról, egy kép témájának és kompozíciójának meghatározó eleme a világítás jellege, hangulata, az árnyékok finomsága. Az impresszionizmus festészeti stílusa a konkrét vizuális megjelenéstől elvonatkoztatva a természet szépségét a fény és a világ kölcsönhatásának játékával szemlélteti. Az így alkotott képek légies könnyedsége, elegáns, ám mégis meleg stílusa képezi a digitális impresszionizmus lényegét.
A DiGImP ugyanis nem más, mint játék a fénnyel, játék, amit a számítógépek tesznek mindenki számára elérhetővé.

Digitális képalkotás

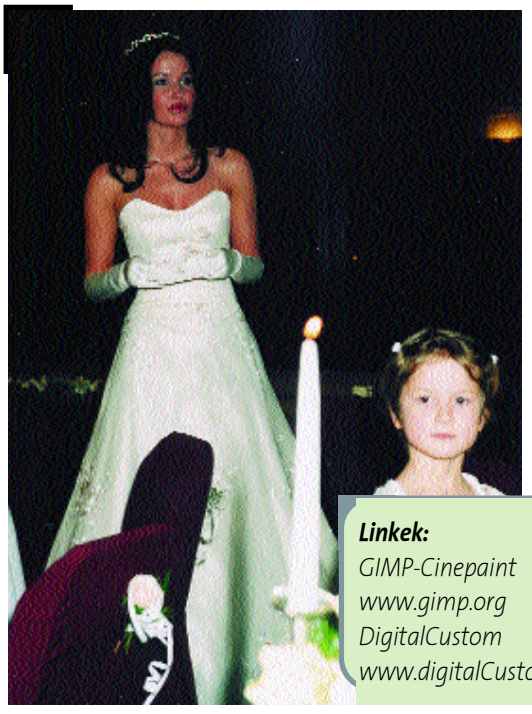
Sokan azt hiszik, hogy digitális képeket csak az új és gyakran drága digitális fényképezőgépekkel lehet készíteni, amelyek a hagyományos film helyett közvetlenül a memóriakártyán vagy akár egy CD-n tárolják a képi információt. Ez a valóságban nincs így. Jó minőségű digitális képhez legolcsóbban még ma is egy szkenner segítségével juthatunk hozzá. A digitalizálás a fotó minden apró részletét úgynevezett pixelek vagy pontok formájában tárolja. A kép annál jobb minőségű, minél több pont helyezkedik el egy egységnyi felületen. A szkennerek esetében ennek mértékegysége a dpi. Minél nagyobb az értéke, annál jobb lesz a minőség. A digitális kameráknál is létezik egy hasonló adat, de ott ezzel a pixelek számát adják meg, ami gyakran megtévesztő. Például egy 600 dpi-s szkenner a legtöbb felhasználó számára több mint elég. Az összes jó minőségben nyomtatott magazinnak, annak is, amelyet az olvasó most a kezében tart, mindössze 300 dpi a felbontása. Egy 3 vagy 4 megapixeles digitális kamera azonban a szokásos 10x15 centiméteresnél nagyobb képek vagy képrészletek kinagyítására már nem használható. Ennek oka, hogy a digitális fotó felbontása (pixeleinek száma) egyben azt is meghatározza, hogy kinyomtatáskor mekkora lehet a valós fizikai méret. Ezt sajnos a boltokban kevésbé hangsúlyozzák, ezért

egy utazásról hazatérve sokszor későn derül ki, hogy a nyomtatott képek messze nem olyan minőségűek, mint amilyennek korábban láttuk őket.

Mégis miért olyan fontos és népszerű napjainkban a digitális fényképezés? Nem azért, mert olcsóbb, nem azért, mert divatos, nem is azért, mert kényelmesebb, hanem azért, mert olyan új lehetőségeket tartogat, amelyeket a hagyományos technikákkal nem, vagy csak igen nehezen lehetne megvalósítani. Teljesen megváltoztathatjuk például egy kép hangulatát, kivehetünk vagy tetszés szerint átalakíthatunk részleteket, más képekről új elemeket illeszthetünk be, vagy speciális hatások egész sorát alkalmazhatjuk, hogy az eredeti kép fotóból DiGImP-festménnyé alakuljon át.

Speciális effektusok

Ha elmegyünk a moziba, természetesnek vesszük, hogy nem a valóságot, hanem annak megszépített, izgalmasabbá tett változatát látjuk. Egy film elkészítésekor speciális effektusokat használnak, amelyek a kamerák által rögzített képet csak kiindulási alapként, referenciaként használják. A valóságban a gyártási folyamat során a film szinte minden képkockájának minden pixelét digitálisan átalakítják, módosítják. Hasonlóan a reklámplakátokon vagy a magazinokban közölt képek sem az eredeti fotót mutatják, hanem annak megszépített, erősen „feljavított" változatát. Pontosan ez az a lehetőség, amelyet a digitális kamera a kezünkbe ad. Minden képünkben ott rejlik a művészi hatás, később minden pillanat átalakítható és megmenthető. Elég ugyanis a legfontosabb elemre, a táj vagy egy esemény varázsára koncentrálnunk. A kompozíciót, a hangulatot és a fényhatásokat, ha nem sikerültek tökéletesen, a számítógép segítségével otthon is korrigálhatjuk.



Utazás, szerelem, esküvő

Mire jó tehát a DiGImP? Sokak szerint egy új művészeti ág, mások szerint csak egy divat, amely Amerikából indult, és hazánkban is kezd elterjedni. Szerintem arra jó, hogy életünk legszebb pillanatait fényképeinken is még szebbé varázsoljuk. Amióta használom, és fotóimat rendszeresen festményekké alakítom, családom és ismerőseim sokszor nem hiszik el, hogy titokban nincs egy festőbarátom, akitől a képeket drága pénzért veszem. Valójában azonban nem csinálok mást, mint feltöltöm az internetre digitális vagy hagyományosan elkészített, már beszkennelt fényképeimet, és akár három nap múlva felakasztom őket a falra.

A legjobb az egészben, hogy a DiGImP-hez nem kell művészi képességekkel rendelkezni, sem speciális számítógéppel. Elég egy szkenner a papírképekhez, vagy maguk a digitális képfájlok, internetelérés, és már meg is rendelhetem a szolgáltatást. Az amatőr tájképek, a szép szerelmes délutánok és családi esküvők kedves pillanatai átalakíthatók. Azt hiszem, maradok a fotózásnál. A festést inkább meghagyom azoknak, akiknek nálam sokkal több idejük és tehetségük van. Már nem irigylem őket, a világnak ez az öröme számomra is elérhetővé vált.

Linkek:

GIMP-Cinepaint
www.gimp.org
DigitalCustom
www.digitalCustom.com
Image Edit&Art
www.image-edit.com
Prím Mappa
mappa.prim.hu

(A tárolt képekhez a cikkben leírt szolgáltatások a Prím Mappán keresztül is elérhetők.)

ÖNMAGUKRA TALÁLÓ FÉRFIAK

Nem tudom letenni, annyira olvastatja magát a könyv. És ezúttal nőként – ráadásul feminista nőként – mindezt egy férfikönyv kapcsán élhetem át. Richard Rohr *műve egyedülálló a maga nemében, és különösen fontos. Címe: A férfi útja. Érdekessége, hogy írója ferences rendi szerzetes. Internetes szörfözésem során találtam rá egy nem mindennapi honlapon, a Férfi Sátorban (www.ferfisator.hu).*

Csapó Ida **KIKELET@LEZLISOFT.COM**

Elvonulások – csak férfiaknak

Zöldy Pál magatartáskutató fia 18 éves lett. Az apa hirtelen úgy érezte, nem tud mit átadni a fiatalembernek. Merthogy nincs apai, férfiúi „trónja". A felismerés, az élmény olyan sokkoló volt, hogy tettekre sarkallta.

„A Férfi Sátrat [...] 1998-ban hoztuk létre" – olvasható a honlapon (www.ferfisator.hu/tortenetunk.html). „A társaság szellemi atyja Zöldy Pál volt. Az alapító tagok azokból a barátaiból váltak, akik akkoriban elvonultak vele, először disputákra, hogy megvitassák ezt a helyzetet. Ahol is kiderült, hogy mindez valamennyiüket sújtja."

Az elvonulásokat különféle témakörökre koncentrálva szervezték meg:

- a csapathoz tartozás,
- a munka,
- a nők (anyánk és feleségünk),
- apánk és apasebeink,
- a virtus.

A csoport hamarosan harmincfős lett, és fiatalabbak is csatlakozni kezdtek hozzájuk. Azután jöttek vidékről is: Kisbérről, Pannonhalmáról, Szegedről. Később felvették a kapcsolatot a német nyelvterületen működő „Mennenarbeit" csoportokkal, 2001-ben pedig már meghívták *Richard Rohrt,* a probléma nagy amerikai öregjét, aki már több beavatási szertartást is szervezett férfiaknak Új-Mexikóban és Németországban. A Férfi Sátor tagjai úgy érzik, hogy mára olyan „törzsé" váltak, amely képes a fiúk, a fiatalabb férfiak „beavatását" elvégezni.

Honlapjukon elvonulásaikról, azaz a férfiaknak szóló tréningekről, a férfilét jelenségeiről éppúgy szó esik, mint fölvetéseikről, azaz fő témáikról. A férfikönyvek közül bibliájuk Richard Rohr már említett műve – a ferences szerzetes újszerű munkája nagy segítségükre van a Férfi Sátor tevékenységében.

A férfi útja

„A nemek hagyományos szerepének zavara az egész fejlett világban érzékelhető jelenség, és hazánkban is eltűnnek az apák – s nemcsak a csonka családokból" – olvashatjuk Zöldy Pál ajánlóját Richard Rohr A férfi útja című könyvének borítóján.

„Születésünktől kezdve meghatározó életünkben a női nem gondoskodó jelenléte, úgy a családban, mint azon kívül" – folytatja Zöldy. „Az apák – ha egyáltalán vannak – dolgoznak, ügyeket intéznek valahol, vagy ha éppen otthon vannak, akkor is feszültek, fáradtak, nem találják a helyüket, és állandóan hibáztatnak valakit. Ez a nőkre is egyre nagyobb terhet ró. Elfásulnak, mozgalmakat alapítanak, és unják a hisztérikus férfiakat. A gyermekeink pedig átveszik a mintát, és épül a jövő."

A Férfi Sátor tagjai arra próbálnak rájönni, mi idézte elő ezt a helyzetet s azt, hogy miközben manapság egyre több az erős nő, egyre több a gyenge, puhány férfi. „Egyéni sorsok és válaszok keresik a közös szavakat" – vallja Zöldy Pál. Úgy érzik, ideje, hogy a férfiak – Richard Rohr meglátásainak, gondolatainak segítségével – megtanulják úgy kialakítani, integrálni lényük női oldalát, hogy férfioldaluk pozitív értékeit igazán fel tudják fedezni.

Egy nem mindennapi szerzetes

Richard Rohr ferences szerzetes 1943-ban született, az USA-ban, német anyanyelvű család gyermekeként. 1971-ben Cincinnatiban alapította meg az Új-Jeruzsálem elnevezésű katolikus közösséget, amelynek sokáig vezetője volt. 1987 óta az Új-Mexikó állambeli Albuquerque-ban az Akció és Elmélyülés nevet viselő keresztény centrum mun-

kájában vesz részt. Lelkigyakorlatokat, kurzusokat vezet, előadásokat tart, s gyakran ellátogat Európába is. Könyvei az USA-ban és Németországban egyformán nagy népszerűségnek örvendenek. Magyarul az Ursus Libris Kiadó jelentette meg A férfi útja című munkáját (www.ursuslibris.hu/ferfiut.html).

„Rohr munkásságának egyik súlyponti témája a férfiak családban és társadalomban betöltött szerepének napjainkra világszerte kibontakozott válsága, a hiteles férfimagatartás visszaszorulása" – olvashatjuk a kiadó honlapján. „Jelen kötetünk [...] e témában tartott előadás-sorozatát tartalmazza."

Hogy Richard Rohr nem mindennapi ferences szerzetes, azt az is bizonyítja, hogy *Andreas Eberttel* közösen megjelentette az Enneagramm című könyvet – maga is gyakorlott enneagramm-kurzusvezető. Az Ursus Libris által kiadott munkájuk az eredeti mű második, bővített és átdolgozott kiadása.

Elismerést kapni a férfiaktól

(Interjúrészlet – Zöldy Pál válaszol)

„Úgy látom, hogy a férfinak nagyon nagy szüksége van arra, hogy férfiaktól kapja meg az elismerést, és a nőnek, hogy nők dicsérjék meg. A férfinak hiányzik a riválisoktól kapott elismerés – hiszen a felesége nem ellenfél. A probléma akkor jelentkezik, amikor a feleségtől akarom megkapni ezt a dicséretet. Ő nem tudja megadni, mert ő a szövetségesem. Igazi értéke annak az elismerésnek van, amelyet egy ellenfelemtől, riválisomtól kapok. Ha valaki a feleségét kényszeríti az elismerés kimondására, akkor két lehetőség adódik. Amennyiben megadja azt, egy idő után az anya szerepét játssza, a férfi pedig gyereksorba süllyed vissza. Egy idő után talán el is válnak, mert a férfi azt mondja: nekem nő kell, nem még egy anya! A feleség is elhagyja a férjét, azt mondván, hogy így eggyel több gyereke van... A másik lehetőség, hogy állandósul a harc a férj és a feleség között, mert a nő azt mondja: én nem az anyád vagyok, nem adhatom meg neked ezt az elismerést! A férfi meg ezt úgy éli meg, hogy a feleségének soha nincs egy jó szava hozzá. Mindig csak újabb és újabb eredményeket akar belőle kisajtolni. Így az emberek magukra maradnak. Ilyenkor menekülnek például a nevelésbe, s szülő–gyerek szövetségek alakulnak ki. Ezzel szemben én úgy gondolom: a férfiaknak legyen férfiközösségük, ahol férfinyelven megbeszélhetik problémáikat. Ugyanígy a nőknek is szükségük lenne arra, hogy akár kortársaikkal, akár idősebb nőkkel megbeszéljenek bizonyos kérdéseket."

(Forrás: magazin.ujember.katolikus.hu/Archivum/2002.05/13.html)

Richard Rohr két előadása a következő címeken olvasható magyarul:

www.osb.hu/foapatsag/gimnazium/eloadasok/Rohr/Rohr2.html

www.osb.hu/foapatsag/gimnazium/eloadasok/Rohr/Rohr1.html

Önsegítő férficsoport

Ha az interneten tovább böngész az érdeklődő, hétvégi önismereti férficsoportok szervezéséről találhat információt a Magyar Transzperszonális Egyesület webhelyén is (www.transzperszonalis.hu/dscrptn/ferfi_utja.html).

Túl a személyesen

1994-ben alapították meg a Magyar Transzperszonális Egyesületet azok, akik megtapasztalták a transzperszonális szemléletű önismereti munka gyógyító, segítő hatását életükben és munkájukban egyaránt. Alakuláskor célul tűzték ki az akkoriban idehaza meglehetősen ismeretlen transzperszonális pszichológia bemutatását, illetve a transzperszonális szemlélet megismertetését. Egy új értékrendet képviselve az élet örömteli kiteljesedésére törekszenek pénzközpontúvá és embertelenné váló világunkban – vallják.

Az egyesülethez tartozó, transzperszonális szemlélettel kiképzett pszichológusok, pszichoterapeuták, facilitátorok és tanácsadók sokféle módszerrel tudják segíteni az érdeklődőket.

„A transzperszonális latin eredetű szó, jelentése: túl a személyesen" – olvashatjuk honlapjukon (www.transzperszonalis.hu/azegyesulet.html). „A kifejezést évtizedekkel ezelőtt Jung használta először, annak megjelölésére, hogy mindennapi világunkon túli emberi tapasztalatok is gazdagítják életünket. Ide tartoznak kiemelkedő szellemi, spirituális élményeink, meditációs tapasztalataink, a különleges csúcsélmények, az élet sokszor fájdalmas, szenvedésteli, máskor eksztázissá fokozódó pillanatai. Emberi minőségünk lehetőséget nyújt arra, hogy ezeknek a különleges tapasztalatoknak jelentést és értelmet adjunk, általuk hétköznapi életünket kifényesítsük, és személyiségünk fejlődésével az emberi közösség szolgálatára lehessünk."

A transzperszonális pszichológiát fémjelzi többek között *R. Assagioli, Ken Wilber, C. G. Jung, F. Vaughan* és *R. Walsh* neve.

„Mit jelent a mai világban férfinak lenni, férfiként működni, használni maszkulin energiáinkat? Úgy gondoltuk, erre a kérdésre a választ leginkább egymástól, azaz többi férfitársunktól kaphatjuk meg" – olvashatjuk a honlapon.

A transzperszonális egyesület arra hivatkozik, hogy a szakemberek, a szakirodalom szerint a XX. század második felétől jelentősen átalakult a nők és a férfiak társadalmi megítélése, a munkában, családban betöltött helyzete és szerepe. A társadalom ilyen irányú változása a nemeken belüli bizonytalansághoz, az érzelmek teljes zavarához, mindez pedig óhatatlanul sok-sok feszültséghez vezetett. A férfiak és a nők egyaránt válságba kerültek.

„A csoport célja, hogy tudatosítsuk a férfiszerep fontosságát, megismerjük saját lehetőségeinket, megfogalmazzuk a férfiasságban rejlő értékeket, hogy ennek tudatában éljük az életünket, biztonságos támaszt nyújtva környezetünknek, társunknak, gyermekeinknek" – írják a honlapon.

„Célunk, hogy minden szinten megtapasztaljuk azt, milyen férfinak lenni, hogy ezáltal az eddiginél talán tartalmasabb, tudatosabb életet tudjunk élni." }

Letöltenivalók

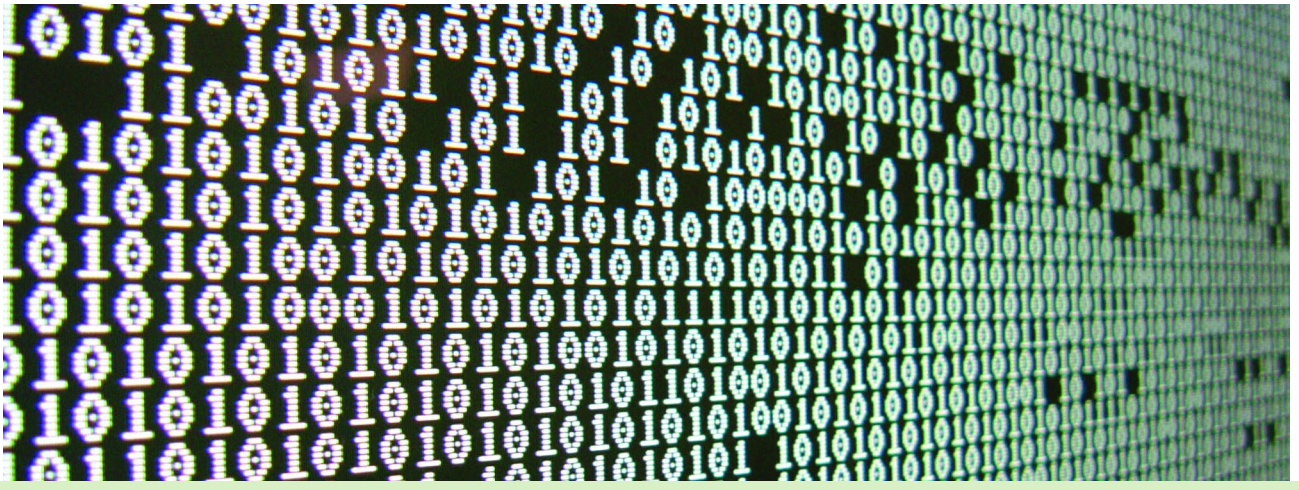
Szeptemberi ajánló

Általában mindannyian elengedjük fülünk mellett az operációs rendszer biztonsági réseiről és az azokhoz kiadott javításokról szóló híreket. Lássuk be: hetente találkozunk ilyennel, a frissítéseket telepíteni pedig igen macerás dolog, épp ezért nem is igazán foglalkozunk vele. Pedig a lustaság könnyen visszaüthet...

{ Augusztus utolsó heteiben kezdett terjedni az interneten (elsősorban a Kazaa és a Dc++ fájlcserélő hálózatain) az MSBlast! nevű féreg, amely a Windows NT/2000/XP rendszerek – azóta már javított – biztonsági hiányosságát kihasználva okozott károkat. Mivel azonban a javítást a felhasználók többsége nem töltötte le a Microsoft honlapjáról, a féreg szabadon terjedhetett, és aktivizálódhatott a számítógépeken. A féreg nem viccelt: egy kis ablakban arra figyelmeztetett, hogy egy perc múlva leállítja a számítógépet, elkezdett visszaszámolni, és végre is hajtotta, amit ígért. A gépek megfertőzésén kívül a vírus üzenetet is hordozott, amelynek címzettje *Bill Gates*: „Billy Gates, miért csinálod ezt? Ne a pénzt hajszold, inkább javítsd ki a szoftvereidet!"

A Letöltés.com „Biztonság" kategóriájában található száznál is több segédprogram segíti az ilyen károk kivédését. Kiemelendő újdonság a ZoneAlarm tűzfal ingyenes verziójának új kiadása („Biztonság/Tűzfalak" kategória). Ez egy valóban könnyen telepíthető és használható windowsos tűzfal. Figyeli az internetről érkező kéréseket és a kifelé küldött üzeneteket. Támadási naplót (logot) is készít, az elcsípett támadókról pedig további információkat gyűjt a weben. Otthoni használatra ingyenes.

Kifejezetten az MSBlast! féreghez is találhatunk irtóprogramot, amelyet a Symantec cég adott ki. Megtalálható a Letöltés.com „Biztonság" kategóriájában. Átfésüli merevlemezünket a féreg fájljai után kutatva, és ha megtalálja, törli is azokat. }



Nyári toplista

A forró nyár nem hozott különösebb meglepetést a Letöltés.com felhasználóinak választásait illetően. A múlt hónapban is az a Total Commander volt a legnépszerűbb, amely már közel egy éve vezeti a Letöltés.com abszolút toplistáját. Eddig közel 180 ezren töltötték le az oldalról. A népszerű GetRight letöltésvezérlő új a listán, és meglepően jó eredményt ért el a BSPlayer nevű videolejátszó is.

1. Total Commander 5.51
2. FlashGet 1.40
3. DivX Bundle 5.05
4. WinRAR (magyar) 3.20
5. Norton Antivirus DAT
6. Winamp 3.0
7. BSPlayer 086 v499
8. KaZaa Media Desktop 2.1.1
9. Getright 5.02
10. WinZIP 8.1 SR-1

Modern legendák

Két legendássá vált akciófilm is újabb fejezetéhez érkezik a késő nyári, kora őszi moziidényben. Először a semmit sem öregedő Arnie ölti újra magára a Terminátor fekete bőrdzsekijét, majd a világszép Angelina Jolie vedlik át ismét a számítógépes játékból a filmvászonra avanzsált kalandornővé, Lara Crofttá.

CSIKI JUDIT

{ Egy évtized telt el azóta, hogy John Connort megpróbálta likvidálni a jövőből érkező, ölésre tervezett robot. Az ellenállók leendő vezére immár 22 éves, és hitelkártya, mobiltelefon, állás, valamint személyazonosság nélkül, afféle törvényen kívüliként tengeti életét. Hollétéről senki sem tud semmi biztosat, így az emberiség elpusztítására törekvő robothálózat, a Skynet sem. Ám a jövőből újabb merénylő érkezik, a T–X, a Skynet legfejlettebb, legintelligensebb gyilkoló robotja – egy csinos, szőke nő bőrében. Connornak ezúttal is egykori első merénylője, a Terminátor siet segítségére, és együtt mellékesen az emberiséget is megmenthetik a végső pusztulástól.

Profi marketing

Óriási költségvetésű szuperprodukcióról – és persze nagy üzletről – lévén szó, a film készítői és forgalmazói az internetes marketingre is kellő figyelmet fordítottak. Az eredeti, angol nyelvű hivatalos oldal (www.terminator3.com) mellett mindenki nyelvtudása

Arnold Schwarzenegger tehát, ahogy azt szállóigévé vált mondatában megígérte, a Terminator 3 – A gépek lázadása című filmben visszatér, ezúttal a T–X-et alakító *Kristanna Loken* oldalán. *John Connor* megszemélyesítőjét is leváltották, *Edward Furlong* helyett ezúttal Az őrület határán és A hálószobában című filmből ismert *Nick Stahlt* láthatjuk a szerepben. *James Cameron* helyett pedig *Jonathan Mostow* rendezi a trilógia harmadik részét, amely az alkotók szerint – nem szerint választhat a hivatalos nemzeti site-ok közül, amelyek között természetesen a magyar is megtalálható (www.terminator3.hu). Aki azt gondolja, hogy a magyar változatra kattintva az eredeti oldal jócskán leegyszerűsített változatát kapja, az téved, hiszen a magyar Terminátor-honlap kínálata megegyezik az eredetivel. Mivel azonban a hírek, fotók, vélemények és hozzászólások áradata érthető módon csak a bemutató idején kerül fel

az oldalra, aki kialakult, több hónapos múlttal rendelkező rajongói közösségre szeretne lelni, annak mégiscsak érdemesebb az eredeti site-on próbálkoznia.

Az oldal címe nem véletlenül utal közvetlenül az akciótrilógia harmadik részére, aki ugyanis az előző két epizódról szeretne visszamenőleg információkat, annak inkább a rajongói honlapokat célszerű felkeresnie. Ehhez a hivatalos site „On the web" menüpontjában található linkgyűjtemény is ad

A Lara Croft: Tomb Raider – Az élet bölcsője című folytatásban a hősnő Kenyától Tanzánián és Görögországon keresztül a kínai nagy falig keresztbe-kasul utazza a világot a különféle legendák nyomában, hogy ezúttal is megmentse Földünket a rá leselkedő, elkerülhetetlennek látszó vésztől.

A hivatalos honlap (www.tombraidermovie.com) tervezői nem a rövidlátó látogatók kedvére alkottak: a karakterek, ha

támpontokat, sőt innen kiindulva a főszereplők rajongói oldalait is felderíthetjük.

A kiborgtematikához illően technokrata látványterv egyetlen gyenge pontját a karakterek bolhányi mérete jelenti. Egyébként ha egyszer felismertük az oldal logikáját (ez mellesleg nem különösebben nehéz feladvány), már semmi sem akadályozhatja meg az ezernyi információmorzsa felcsipegetését. Különösen szimpatikus, hogy minden menüpont alatt helyet teremtettek az olvasói megjegyzéseknek – ezenkívül persze a megszokott fórumfunkció is a látogatók rendelkezésére áll. A honlap másik rokonszenves vonása, hogy az alkotók által támogatott művészek munkáin kívül a rajongók alkotásainak ugyancsak helyet ad. A multimédiás és letöltési szekcióban Flash-animációkra, képekre, kulisszatitkokra, háttérképekre, képernyővédőkre, valamint ikonokra tehetünk szert, és nem maradhat el a T3-netáruház sem, ahol újabb filmes relikviákat gyűjthet be (persze korántsem ingyen) a kellően elszánt Terminátor-rajongó.

Mítoszok nyomában

Az ősz legelején második epizódjához érkezik egy másik mindenre elszánt akcióhős, Lara Croft kalandjainak sora is.

lehet, még kisebbek és még nehezebben olvashatók, mint a Terminátor 3 oldalán. Az egyetlen jól kivehető rész az a méltatásokkal teli pop-up ablak, amelyet az ép ízlésű mozinéző egyébként is könnyedén tudna nélkülözni. A nemzetköziség viszont itt sem szenved csorbát, válogathatunk az egymástól némileg eltérő nemzeti honlapok között. Igaz, jóval kisebb a nyelvválaszték, mint Terminátoréknál: kétféle angol és spanyol, valamint portugál, német, török, kínai és japán nyelvű oldal áll az olvasók rendelkezésére.

A rövidre fogott szinopszis mellett a mitológiában járatlanok a történet hátterében álló legendákkal is megismerkedhetnek Pandóra szelencéjétől a kenyai maszájok mítoszain keresztül egészen a kínai agyaghadsereg történetéig. Böngészés közben ráadásul folyamatos ízelítőt kapunk a film egészen kiváló zenéjéből, tehát már csak ezért is érdemes hosszasan olvasgatni a mitológiát, és beszerezni az ilyenkor szokásos filmes adatokat, letöltéseket, vagy épp részt venni a chaten folyó beszélgetésben. Mivel egy valamirevaló Tomb Raider-honlap a játékot sem nélkülözheti, megpróbálkozhatunk a The Orb elnevezésű erőpróbával, ahol különféle elrejtett ereklyéket, műkincseket felkutatva kell megfejtenünk a filmben is szereplő gömb rejtélyét.

}

TANULNI, TANULNI, TANULNI...

A technikai háttér, valamint a tartalomipar fejlődésének köszönhetően már számtalan dolgot tanulhatunk elektronikus segédlettel, az interneten keresztül. Az EU-s ismeretektől kezdve a gitározáson át a konyhai praktikákig rengeteg minden megismerhető ilyen módon. Elérhetővé vált számos képzés, de emellett segítséget kaphatnak a hagyományos iskolarendszerben tanulók és az oktatók is.

MADARÁSZ KRISZTINA

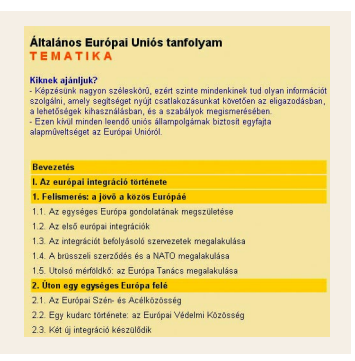
E-learning, elektronikus tanulás az interneten

Az e-learning kifejezés hallatán sokan az oktatásra vagy a távoktatásra gondolnak. Az e-learning azonban tanulás, nem pedig oktatás, ráadásul az internet segítségével széles rétegek számára elérhető. Ahhoz azonban, hogy hatékonyan tudjuk alkalmazni, meg kell ismerni, és el kell fogadni az új tanulási formákat, amelyek egy része egyáltalán nem hasonlít a hagyományos iskolamodellre.

„Klasszikus" távoktatás

A távoktatás nem az internettel kezdődött. Sok-sok éve létezik olyan tanulási forma, ahol az iskola a tananyagot (könyvet, hang- vagy videokazettát) postán elküldi a tanulónak, vagy a leckéket a televízióban, a rádióban teszi közzé, majd többkevesebb konzultációs lehetőség után a diák valamilyen módon, például az elküldött tesztlapok kitöltésével és visszaküldésével számot ad tudásáról.

A tanulási forma az internet mint közvetítő eszköz megjelenésével alapvetően nem változott, azonban a konzultációs lehetőségek köre lényegesen bővült. A tanárok és a diákok fórumokat, chateket, levelezőlistákat használnak a kommunikációra.


Általános Európai Uniós tanfolyam
TEMATIKA
Kiknek ajánljuk?
- Képzésünk nagyon széleskörű, ezért szinte mindenkinek tud olyan információt szolgálni, amely segítséget nyújt csatlakozásunkat követően az eligazodásban, a lehetőségek kihasználásban, és a szabályok megismerésében.
- Ezen kívül minden leendő uniós állampolgárnak biztosít egyfajta alapműveltséget az Európai Unióról.
Bevezetés
I. Az európai integráció története
1. Felismerés: a jövő a közös Európáé
1.1. Az egységes Európa gondolatának megszületése
1.2. Az első európai integrációk
1.3. Az integrációt befolyásoló szervezetek megalakulása
1.4. A brüsszeli szerződés és a NATO megalakulása
1.5. Utolsó mérföldkő: az Európa Tanács megalakulása
2. Úton egy egységes Európa felé
2.1. Az Európai Szén- és Acélközösség
2.2. Egy kudarc története: az Európai Védelmi Közösség
2.3. Két új integráció készülődik

Egy példa a fentiekre a www.eutanfolyam.hu, ahol államilag nyilvántartott tanfolyamokat végezhetünk el, európai uniós ismereteket szerezve. Az alapszintű EU-tanfolyamok ingyenesek, a magasabb szintűek azonban már pénzbe kerülnek. Ingyenes vizsgára is van lehetőség, csak azért kell fizetni, ha valaki oklevelet kér.

A leckéket el lehet olvasni a neten, ami kiegészül kérdőívekkel, tesztekkel, beküldendő feladatokkal és konzultációs lehetőséggel e-mailben vagy a megadott fórumokon.

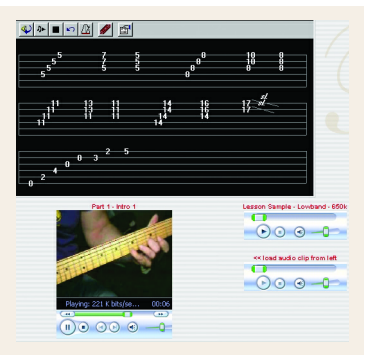
Ezek a tanfolyamok a tantermi oktatásokat váltják ki. Az alacsony ár, a rugalmas időbeosztás és az otthoni tanulás lehetősége miatt több embernek nyílik lehetősége az igénybevételükre.

Maga a tananyag lényegesen nem különbözik a hagyományos oktatásban használt anyagoktól, jellemzően szöveget tartalmaz, jobb esetben képekkel, ábrákkal kiegészítve. Alapvető probléma ennél a tanulási formánál, hogy a képernyőn kényelmetlen sokat olvasni. Ez arra serkenti a tanulót, hogy az olykor több száz oldalas szöveget kinyomtassa, ami azonban sokkal drágább, mintha ugyanazt megrendelné könyvben, valamint a felesleges papírfelhasználás miatt környezetszennyező is.

Az internet lehetőségeit kihasználó távoktatás

Szép számmal léteznek azonban olyan távoktatási formák, amelyek már kihasználják az internet és a multimédiás számítógépek által nyújtott lehetőségeket.

Például a www.riffinteractive.com oldalain népszerű dalokat tanulhatunk meg eljátszani gitáron. (Ezzel kapcsolatban lásd még következő cikkünket – a szerk.) Minden héten van egy ingyenes óra, amikor a tanár egyszerre több tanulóval foglal-



kozik. Lehet kérni egyszemélyes oktatást is, persze pénzért, ahol a tanár figyeli, hogyan játszik a tanuló. Egy ablakban látszik a kotta, a gitár nyaka, hogy mit kell lefogni, a tanár, ahogy játszik, és halljuk a zenét is. Multimédiás elemek, mozgó rajzok, hang és videó, online konzultációs lehetőség hangban és képben segíti a tanulást. Amennyire lehetséges, a technika segítségével ez a tanulási lehetőség közelít a valós élethez. Tulajdonképpen egy virtuális oktatóterem jön létre.

Az ilyen tanulási formánál szintén a tanár határozza meg az ismeretszerzés irányát és menetét, bár sokkal rugalmasabban, a tanuló igényeit figyelembe véve.

Amikor szóba kerül az e-learning, az előző két példában be-

mutatott eszközök, illetve azoknak valamilyen változata juthat az eszünkbe. Ez a terület még hatalmas fejlődés előtt áll, egyre többen veszik majd igénybe az olcsóbb képzési formákat. Az iskolák és oktatással foglalkozó cégek is egyre több energiát és pénzt fognak arra fordítani, hogy elkészítsék meglévő tananyagaik elektronikus változatát, majd azt elérhetővé tegyék az interneten keresztül.

Az elektronikus tanulás azonban ennél is több: előfordulnak olyan formák, ahol nem egy tanár oktat, és egy vagy több tanuló tanul, hanem a tudást olyan helyen szerezhetjük meg, ahol az összegyűlik, vagy valakik összegyűjtik.

Elektronikus tanulás

Ez a forma már nem oktatás, hanem tanulás, nincs oktató, mindenki tanuló. Aki szeretne valamit elsajátítani, az csatlakozhat egy olyan csoporthoz, ahol mindenki hasonló céllal van jelen. Erre példa a Konyha elnevezésű levelezőcsoport: www.konyha.lx.hu.

(6157 téma) << Új téma indítása >>

« < 1 / 124 > » Nézet: 50 üzenet / oldal Sorrend: Az utolsó bejegyzés dátuma alapján - csökkenő

Téma	Utolsó hozzászóló	Össz.	Első	Utolsó
Kenyérpirító vásárlás előtt	Rat	1	2003-08-04 12:24:23	2003-08-04 12:24:23
tőRÖtt padlizsán	iren.soos@ni.com	1	2003-07-31 16:30:29	2003-07-31 16:30:29
római tál	"Bakosné Vécs Éva"	1	2003-07-29 21:33:35	2003-07-29 21:33:35
RÁmai tÁAl	nyuszis	1	2003-07-28 23:20:08	2003-07-28 23:20:08
Sárgabarack -Talán még nem késő!	"Mónika"	1	2003-07-28 22:02:16	2003-07-28 22:02:16
Kérés	Horváth Ágnes	1	2003-07-28 14:59:50	2003-07-28 14:59:50
Római tálra ötlet	Polgár Ágnes	1	2003-07-28 12:19:13	2003-07-28 12:19:13
Római tál	Sáfrányné Szigeti Mária	4	2003-07-27 18:31:23	2003-07-28 12:15:56
Kaporműrtás	Ilse	1	2003-07-28 10:03:00	2003-07-28 10:03:00
Lencse egrtál	Ilse	1	2003-07-27 16:36:47	2003-07-27 16:36:47
mini gatisson	Kolos	3	2003-07-22 16:11:46	2003-07-27 12:19:02

Itt ételek készítését tanulhatjuk, beszerzési helyeket, módszereket, étrendeket, tapasztalatokat ismerhetünk meg.

Moderált, ingyenes levelezési lista, fórum, ahol a tagok elfogadják a csoport szabályzatát, majd szabadon, szakmai irányítás nélkül beszélgetnek. Akinek kérdése van, felteszi azt, és aki tudja, megadja rá a választ.

A jól működő levelezőcsoportban egyetlen téma iránt érdeklődők tömörülnek, így tudásuk összegyűlik. A kérdésekre, problémákra a közösség közös tudásából, tapasztalatából érkezik meg a válasz.

Az ilyen levelezőcsoportok hosszú távú sikeres működéséhez nagyon fontos a szakértő moderálás, aminek célja, hogy a résztvevők a témáról beszélgessenek, és ne másról, mivel az összegyűlt tagságnak ez a közös érdeklődési köre. A csoport népszerűségét és a tanulás hatékonyságát nagyban növeli, ha a tagok között van a témának szakértője, aki az esetlegesen felmerülő bonyolultabb elméleti kérdésre is megadja a választ. Nagyon sokat számít azonban sok ember adott esetben többéves tapasztalata.

Segít az érdeklődőnek az információszerzésben, ha a korábbi levelezés elérhető egy archívumban, ahonnan gyorsan választ lehet kapni a felmerülő kérdésekre, ha az adott témáról korábban már esett szó a csoportban.

Technikailag ezek a levelezőcsoportok fórumokat vagy levelezőlistákat használnak, ritkábban IRC- vagy chatszobákban folyik a megbeszélés.

Információk, tanuláshoz szükséges adatok, írások

Más a helyzet, ha nem kifejezetten az interneten tanulunk, hanem azt információszerzésre használjuk, például valami-

lyen tanulmányhoz, dolgozathoz vagy egyszerűen érdeklődésből. A világhálón fellelhető anyagok folyamatos bővülésével egyre könnyebben találhatunk egy témához speciális információt, adatot, forrásmunkát stb.

Évfordulótár

Rengeteg hasznos információt lehet találni egy jó évfordulónaptárban.

A www.ezenanapon.hu weblapon minden napra vonatkozóan aktuális évfordulókat, eseményeket találunk. Híres történelmi, irodalmi személyiségek, már nem élő és mai sztárok életrajzai, művei, népszokások, ünnepek eredete olvasható itt. Az adatbázisban könnyen kereshetünk.

Szöveggyűjtemények

A tanulás során gyakran van szükség egy-egy komplett irodalmi műre. Rengeteg időt spórolhatunk meg a virtuális könyvtárak használatával. A szövegek letöltésével nemcsak a könyvek cipelésétől kímélheti meg magát a tanuló, hanem a hosszas lapozgatástól is, mivel a digitalizált szövegekben kereshetünk, így könnyen megtalálható az a rész, amelyre éppen szükségünk van.

Több elektronikus könyvgyűjtemény is található a www.neumann-haz.hu oldalon, egyebek mellett fellelhetjük magyar klasszikusok és nagy gondolkodók, valamint kortárs írók műveinek teljes szövegét.

A másik legjelentősebb magyar gyűjtemény a Magyar Elektronikus Könyvtár. A www.mek.iif.hu oldalon az irodalmi alkotásokon túl többek között társadalomtudományi, műszaki és természettudományi írásokat, térképeket, szótárakat, kottákat találhatunk.

Oktatást/tanulást segítő weblapok

Újabb terület, ahol az internet segítséget nyújt. Az oktatást segítő weblapokon közvetlenül nem lehet tanulni, ezeken oktatásról, képzésekről és ehhez kapcsolódó dolgokról szerezhetünk információt.

Tanulóknak

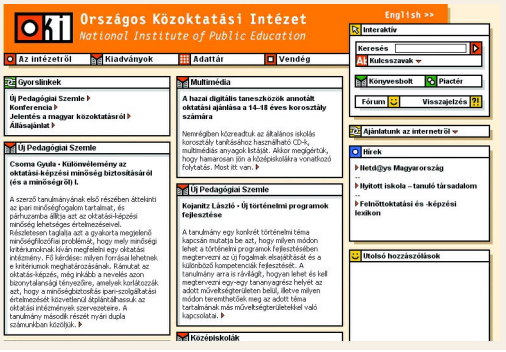
A megfelelő iskola, képzés kiválasztása nem könnyű feladat. Ha már tudjuk, hogy mit és hol szeretnénk tanulni, akkor is számos információra lehet szükségünk, például az eredményes felvételihez vagy más vizsgákhoz.

Oktatási portálok

Jellemző tendencia, hogy az interneten előbb-utóbb minden fontosabb témának létrejön a portálja. Nincs ez másképp az oktatás esetében sem: portálok próbálják meg összefogni a témához kapcsolódó összes információt, követni az aktualitásokat, és támpontokat mutatni a tanulóknak, az oktatóknak, illetve a téma iránt érdeklődőknek.

A Magyar Oktatási Tájékoztató oldalán iskolák, képzések és tanfolyamok, valamint az ezekkel kapcsolatos információk találhatók meg rendszerezve. Címe: www.mot.hu.

Az Országos Közoktatási Intézet weboldala (www.oki.hu) oktatással, közoktatással kapcsolatos információk gyűjtőhelye. Fellelhetők például EU-s dokumentumok magyar nyelven, ezekhez kapcsolódó elemzések, cikkek, nemzetközi kutatások stb.

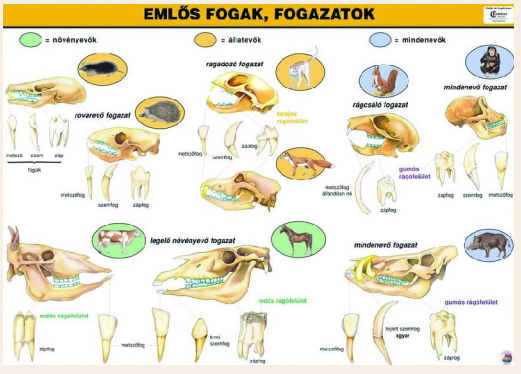


A lehetőségek számának növekedésével egyre többen választják az újabb tanulási formákat, amelyek segítségével olyan ismeretekre tehetnek szert, amilyenekre az internet nélkül nem lenne lehetséges. Úgy tűnik, az emberek hamarosan a szórakozáson túl életük más területein is egyre inkább igénybe veszik az internet által nyújtott lehetőségeket, és várhatóan az egyik első a tanulás lesz.

A www.palya.hu lapon keresési lehetőséget nyújtó adatbázis formájában megtalálható a szakmák teljes listája, valamint linkek mutatnak azoknak az iskoláknak a weboldalára, ahol szakképesítést adó oktatás folyik. Megtalálhatók a középiskolák és a felsőoktatási intézmények is, valamint ehhez kapcsolódóan rengeteg információ, például a felvételi példasorok a megoldásokkal évekre visszamenőleg, a felvételik eredményei, a túljelentkezési adatok, pályaválasztási tanácsadó, dolgozatok, nyelviskolák stb.

Oktatóknak

Nemcsak a tanulóknak, hanem a tanároknak is szükségük lehet számtalan dologra a megfelelő színvonalú oktatáshoz.



Ha például szükség van egy modellre, amely a jód kristályrácsát szemlélteti, vagy egy juhkoponyára, akkor irány a www.tanszertar.hu címen található Magyar Elektronikus Taneszköz Adatbázis. Képekkel, árakkal, valamint a forgalmazó nevével és címével szolgál a honlap.

Informatikusokból lesznek a legjobb zenészek

Zenei információk után kutatva olvastam ezt a meglepő kijelentést egy weboldalon. Ha a legjobb jelzőt elhagyjuk a címből, akár magamra is ismerhetek, tehát aki ezt mondta, tudott valamit...

PERJÉS LÁSZLÓ

Vajon mi vehet rá egy alapvetően műszaki orientációval megáldott informatikust, hogy zenével kezdjen el foglalkozni? Két oka lehet: vagy nagyon szereti, amit csinál, és a zeneszerkesztő szoftvereket kiismerve MIDI-zenéket kezd gyártani, vagy épp ellenkezőleg, unja, amivel foglalkozik, vesz egy hangszert, és eljár vele a zenetanárhoz.

Az első esetben az embert nem érheti csalódás. Szoftverrel zenét szerezni olyan, mint fürdőkádban búvárkodni. Lehet, de minek... A második esetben viszont abba az illúzióba ringathatja magát a kreatív elfoglaltságra vágyó technokrata, hogy életének lesz egy olyan területe, amelyben nem kell (esetleg nem is lehet) komputert és internetet használni. Mindez persze csupán addig a pillanatig tűnik igaznak, amíg a felelőtlen és naiv informatikus be nem gépel néhány, zenéléssel, zenetanulással, zenészekkel vagy hangszerekkel kapcsolatos kulcsszót az egyik internetes keresőbe.

Hangoljunk ingyen!

Vegyük a példa kedvéért a gitározást. A gitár ideális hangszer. Könnyű cipelni, sokféle műfajhoz alkalmas, és végre meg lehet növeszteni rövidre vágott, technológiailag szabványos hajunkat, hogy a hamarosan bekövetkező fellépésekhez legyen fellépőruhánk... Előtte azonban fel kell hangolni a hangszert. Abszolút hallás hiányában ehhez hangológép szükséges, amely minimum 4-5 ezer forintba kerül. Hacsak a költekezés előtt nem gépeljük be a Google-ba, hogy „guitar tuner". Találhatunk szép számmal MP3-, RealAudio- és Java-hangológépeket, amelyeket böngészőn keresztül lehet működtetni. Hátrányuk, hogy csak bizonyos hangolási módokhoz nyújtanak segítséget, és hallás is szükségeltetik. A gitárt pedig sokféleképpen lehet hangolni. Ettől függetlenül hasznosak ezek az oldalak, mert tanácsokkal, képekkel, leckékkel segítik a bizonytalankodókat: www.personal.psu.edu/users/f/p/fpm108/glw/lessons/lesson2.htm, www.musicnet.com.au/fun/guitar_tuner.asp, www.dreadscott.com/Guitar.html.

A legjobb megoldást a Windows alatt futó AP Guitar Tuner kínálja: nem kell hozzá internet, és sokféle hangolási módot ismer. Ebben az esetben nem a fülünkre kell hagyatkozni, hanem a gitár jelét a hangkártya bemenetére kell csatlakoztatni (akusztikus gitárét mikrofonon keresztül), a szoftver pedig egy kijelzőn megmutatja, mikor jó a hangolás. A program a nagyobb szoftveradatbázisokból letölthető (pl. a Letoltes.com Játék/Oktató kategóriájából, a letoltes.prim.hu/index.prm?pid=2194 webcímről). Érdekes módon a gyártó, az Audio Phonics webhelyéről ez nem lehetséges.

Tanuljuk az alapokat ingyen!

A kezdőknek szánt hangszerek ára eltörpülhet a témában beszerezhető könyveké mellett. Számtalan kottagyűjtemény és oktatófüzet, videofilm és DVD várja a zenészeket a hangszerboltokban. Nézzük, mit találhatunk az interneten egy kis kereséssel!

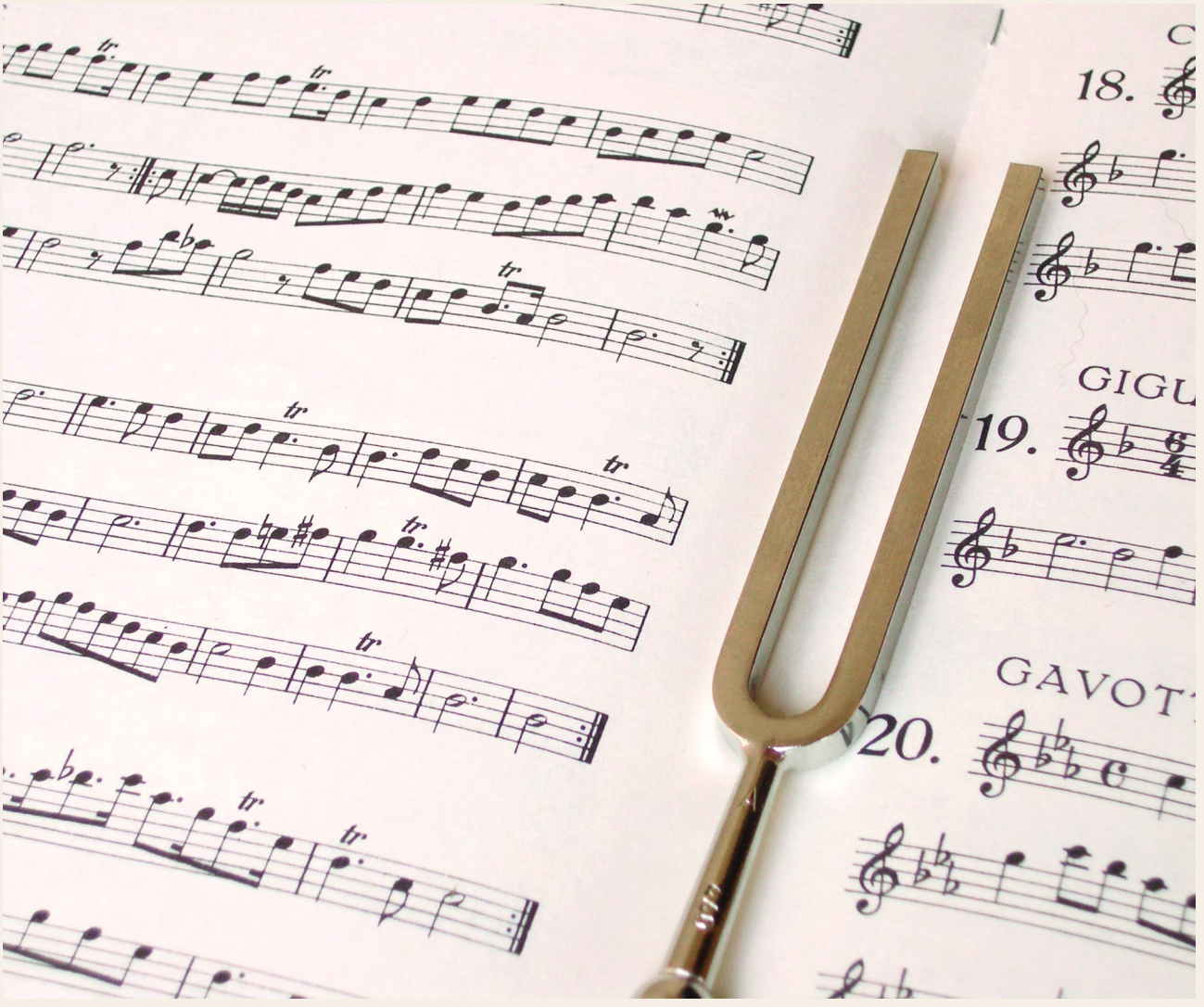
Első lépésként szomszédaink és családunk legnagyobb örömére kezdjünk el skálázni (ha reklamálnak, említsük meg, hogy mi tulajdonképpen dobot szeretnénk, azon nem kell skálázni). A számtalan fajta skála eleve csak egy vaskos füzetben fér el, éppen ezért ideális, ha az interneten keressük meg. A www.guitarseek.com/scales.php3 címen listákból választhatjuk ki a hangnemet és a skála jellegét. A gitár szárán kis piros pontok jelzik a lefogandó helyeket. (Pár év alatt át is rághatjuk magunkat az egészen...) Ha a skálákkal végeztünk, gyakorol-

juk az akkordfogásokat (további öt év). Ezekből még nagyobb a választék. A www.guitarseek.com/chords.php3 címen három listából választhatjuk ki az akkordok fajtáit. Ez az oldal hasonló az előzőhöz, de itt van printelhető nézet is, és MIDI segítségével meghallgathatjuk a kiválasztott akkordot. A www.looknohands.com/chordhouse/guitar/index_db.html címen az előzőnél kicsit fejlettebb megoldást kínálnak, sok-sok listával, MP3-ban lejátszható hangokkal és láncba fűzhető akkordmenetekkel.

Természetesen akkordokat és skálákat tanulhatunk internetkapcsolat nélkül is. A Chordbook 2.1 nagyjából annyit

Tanuljunk kottából ingyen!

Természetesen hamar eljut odáig a lelkes zenész, hogy végre szeretné eljátszani kedvenceit. Ez hallás és többéves gyakorlat hiányában elég veszélyes próbálkozás, ezért keressünk kottákat az interneten! A kottákat felvonultató webhelyeken a választék a 10-20 ezres nagyságrendnél kezdődik. A www.guitarseek.com/searchtabform.html oldalon az



nyújt a desktopon, mint egy fejlettebb oldal a böngészőben. A GuitarPower viszont igazi kincs lehet a hobbigitáros számára. Akkordok, skálák, arpeggiók, hármashangzatok az összes létező fordításban. A GuitarPower óriási előnye, hogy ha ösztönös próbálkozásaink során véletlenül lefogunk valami nekünk tetszőt, és annak pontjait bejelölgetjük a virtuális gitáron, kiírja, hogy valójában mit is találtunk meg.

előadó nevére és a zene címére is rákereshetünk, valamint további kottás (tabulatúrás) oldalakra mutató linkeket találunk. Kifejezetten gitártabulatúrákra szakosodott a www.guitartabs.cc/home.php oldal, amelynek választékát katalógusszerűen és keresőszerűen is felderíthetjük. Ne felejtsük el, hogy a torok is hangszer, és hogy az énekes a zenész legjobb barátja, mert az énekesek majd mindenfélét kitalálnak a zenekarban, hogy kedvenceinket ne kelljen

elénekelniük. Ezért látogassunk el a www.lyricsfreak.com címre, ahol jelenleg több mint 110 ezer (!) dal szöveges változata várja az érdeklődőket.

Lehet-e vajon az internetes választékot a desktopon használható programkínálattal túlszárnyalni? Úgy tűnik, lehet. Két igen jó szoftvert is találhatunk, az egyik az ingyenes PowerTab (www.power-tab.net), a másik pedig a GuitarPro. Ezeknél nem is maga a program a lényeg – bár nagy előnyük a netes tabulatúrákhoz képest, hogy ezekbe mi magunk is írhatunk saját kottákat –, hanem az az óriási gyűjtemény, amelyet a rajongók töltenek fel az internetre, és amelyhez ingyen lehet hozzájutni. A www.mysongbook.com címen a GuitarPro szoftverhez találunk kottákat rengeteg műfajban. Praktikus szolgáltatás, hogy hangszerenként (sávonként) írták meg a kottákat. Így ha otthon például a gitársávot akarjuk gyakorolni, azt kikapcsoljuk, míg a többi hangszert a programmal játsszuk le. Jelenleg ez a webhely több mint 24 ezer tabulatúrát tesz elérhetővé. Segítségével egy időben jutunk kísérőzenekarhoz és kottához. A bonyolultabb részek megtanulásánál a program lelassítható, úgy, hogy a hangnem közben nem változik.

Járjunk zenetanárhoz ingyen!

Felmerülhet az igény, hogy tanárhoz járjunk. Nem olcsó mulatság, ezer-ezerötszáz forint körüli óradíjra számíthatunk a személyes oktatás alkalmával. Keressünk hát virtuális oktatót a neten! A www.riffinteractive.com/default.htm címen profi zenészek által működtetett, multimédiás zeneoktató weboldal található. Élő leckéket, valamint azok teljes értékű archívumát találjuk itt különböző műfajokban (www.riffinteractive.com/archiveLessons.htm). Kiválasztva például egy rockos leckét (www.riffinteractive.com/lyler/archive.asp?dir=07-28-03), máris elkezdhetünk tanulni. Az oldalon a leckéket mozgó kottákkal, filmekkel és hanganyagokkal illusztrálták. A bal oldali keretben az élő előadás alkalmával rögzített chat látható szöveges formában, linkekkel. Nemcsak a tanulnivaló hallgatható meg, hanem az anyag elsajátítása után jól használható a végtelenített kíséret is, amelyet zenészek játszottak fel, nem komputerrel készítették, tehát jól szól, MP3-minőségben. Sajnos itt nem lehet lelassítani a tempót.

Ennek az oktatóhelynek van még két hátránya. Az egyik, hogy csak Internet Explorerben működik hibátlanul. A másik, hogy a sok hanganyag és videofilm széles sávú hozzáférést tesz szükségessé. Ez utóbbira azonban van megoldás, mert egy kis ügyeskedéssel a rendszeres leckék winchesterről vagy CD-ről futtatva is működőképessé tehetők.

Tanuljunk a világhírű kollégáktól ingyen!

Ha a gitárleckéket is szeretnénk a desktopra vinni, látogassuk meg a www.winmx.com címet, és töltsük le az ott található szoftvert, amely korunk zeneipari mumusa, azaz egy fájlcserélő. Természetesen ne használjuk zenésztársaink CD-n kiadott anyagainak letöltésére, inkább keressünk rajta gitáros (dobos, billentyűs, basszusgitáros) oktatófilmeket. A fellépések előtt ugyanis van még egy fontos dolga a gitárosnak: meg kell tanulnia néhány olyan pózt, amelyet a tapasztaltabb kollégák már tudnak :-). A „guitar”, a „live” és a „bootleg” kulcsszavakat használva a hazai kereskedelemben ismeretlen (pl. japán nyelvű gitáros újság CD/DVD-mellékletén megjelenő) gitárleckékhez, oktatófilmekhez juthatunk hozzá a legnagyobbaktól. Ezenkívül rajongók által rögzített, ki nem adott filmfelvételeken és külföldi újságmellékletek CD- vagy DVD-mellékleteinek anyagain csodálhatjuk meg zenésztársainkat koncertezés közben. Érdemes :-).

Vásároljunk eszközöket fél pénzért!

Nincs minden ingyen a zenélésben sem. Nem lehet virtuális gitárt szerezni a próbák vagy fellépések alkalmára, sem erősítők, sem effektek nem léteznek úgy, mint az eddigiek, szoftveres vagy más letölthető formában. Az igazsághoz hozzátarto-

zik azonban, hogy vannak szoftveres gitáreffektek, amelyek a hangkártyára dugott gitár hangját megváltoztatják, de ezek az „ódenagyonrosszulszól" kategóriába tartoznak.

Szerencse a szerencsétlenségben, hogy Amerika a szegény és nincstelen zenészek hazája, ezért ott bizonyos eszközök feleannyiba kerülnek, mint itthon. Ilyenek például a márkás gitárhangszedők, a multieffektek, a drágább gitárok, a húrok és a pengetők (ez utóbbi kettő nagy mennyiségben). Sajnos ezek az árucikkek Európa más országaiban is viszonylag drágák, bár nem annyira, mint nálunk, az árkülönbség mégis akkora, hogy megéri a tengerentúlról rendelni. A nincstelen zenészek e távoli országában rengeteg az internetes áruház, amely szívesen küldözget bármit a gazdag zenészek országába (vagyis ide, nekünk) kinti áron. Álljon itt néhány példa: egy Digitech RP100 effekt nagyjából 79 dollár + 17 dollár a szállítás, itthon mindez 60 ezer forint. Egy GNX2 profi készülék itthon 220 ezer forint, kint 300-350 dollár + 65 dollár a szállítás. Egy Seymour Duncan hangszedő itthon 25 ezer forint, kint nagyjából 55-60 dollár + 9 dollár a szállítás. Ha a 8% vámot és a 25% áfát is hozzászámoljuk, akkor is jobban járunk a kintről rendeléssel.

Igen jó forrás a hivatalos hangszerboltokon kívül az Ebay.com aukciós áruház német és amerikai kiadása. Nemcsak használt berendezéseket rendelhetünk sokszor jóval a fél ár alatt, hanem kereskedők elfekvő készleteire is rábukkanhatunk. Ilyen megrendelések alkalmával hitelkártyával fizethetünk, vagy például Budapesten a Deák téri AMEX-irodában forintért vásárolhatunk csekket a megfelelő összegről, és azt postázhatjuk az eladónak, amit ő a lakhelyén gond nélkül be tud váltani készpénzre. Rendelés előtt mindenképpen tisztázzuk az áru szállítási költségeit. Ha sokallnánk, kérjük a United States Postal Service-en keresztüli szállítást, mert az a legolcsóbb.

Zenéljünk ingyen!

A sok kedvezmény és ingyenes lehetőség láttán egyértelmű, hogy a kezdő hazai zenész csak ingyen léphet fel :-). A fellépés költségei igen alacsonyak, a kis klubok biztosítják az alaperősítőket, de ha előzenekarként a barátaink előtt léphetünk színpadra, még kevésbé kell aggódnunk az erősítők miatt. Ezt megelőzően azonban költenünk kell próbateremre, húrokra, esetleg demofelvételt kell készítenünk a klubtulajdonosok meggyőzésére, amit szintén szoftverek segítségével mixelhetünk össze, és javíthatunk fel otthoni PC-nken. Amíg idáig eljutunk, addig szépen megnő a hajunk, ami a zenélésnek azért fontos kelléke, mert – ahogy már említettem – így nem kell fellépőruhát vásárolnunk... }

adverticum

látni és látszani

Mit szeretne Ön?

› hirdetési felületet
› a felülethez tartalmat
› a tartalomhoz megjelenítést
› a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?

› hirdetés-kiszolgálást
› professzionális tartalmat
› tartalommenedzsmentet
› online marketinget

www.adverticum.com

info@adverticum.com

Mikrofog

A BL Marketing által forgalmazott Micro-Tooth headset és Multi-Tooth autós kihangosítókészlet lehetővé teszi, hogy mobiltelefonunkat kezünk segítsége nélkül vezéreljük és használjuk. Természetesen ez csak a Bluetooth-kapcsolatra felkészített telefonok esetében igaz, de szerencsére egyre több modell kecsegtet minket ezzel a lehetőséggel.

{ A Multi-Tooth készletben található egy szivargyújtóra csatlakoztatható hangszóróegység, egy csíptetővel ellátott mikrofon, valamint a Micro-Tooth headset – hogy a vezeték nélküli szabadság akkor is megmaradjon, ha kiszállunk autónkból.

A készülék 50 ezer forint körüli ára nem mondható csekélynek, de érdemes megfontolni, hogy ennyi pénzért olyan eszközt kapunk, amelyet később egy másik autóban, egy másik telefonnal is tudunk használni. Maga a használat pedig elég egyszerű. A hangszórót bedugjuk a szivargyújtóba, a mikrofont felcsíptetjük például a vezetőoldali napellenzőre, telefonunkat pedig összekapcsoljuk az eszközzel. Első alkalommal a készülékek bemutatkoznak egymásnak, majd ha mobiltelefonunk menüjében aktiváltuk a Bluetooth-eszközt, a felismerés később automatikusan megtörténik.

Minden praktikuma ellenére azonban meg kell jegyeznünk, hogy a Multi-Tooth kivitelezői dúskálnak az olcsó műanyagokban, így nem sajnálták ezt a nemes anyagot. Az egyébként helyes apróság így a Hongkongból importált játék mobiltelefonok tapintásélményét nyújtja. Persze ez nem akadályozza meg feladata elvégzésében. Működni pedig működik, egészen jó hangminőségben teszi, amit kell. }

A Multi-Tooth kihangosítókészlet „beszerelése” az autóba néhány másodpercig tart, és nem igényel szaktudást.

A Btech Multi-Tooth vezeték nélküli headset és autós kihangosító főbb jellemzői:

– a Bluetooth v1.1 szabvány használata,
– 8 wattos hangszóró,
– a hívásfogadás gombjának kivilágítása az éjszakai használathoz,
– a headsettel aktiválható hangtárcsázó funkció,
– a telefon automatikus felismerése az autóban történő csatlakoztatáskor,
– egygombos hívásfogadás,
– tölthető 3,6 voltos Li-Ion-telep,
– 10 méteres használhatósági körzet.

Kapcsolódó webcím:
www.freetop.hu

Btech®
Innovation Technology

Vállalati kávéház

A kafetéria (választható béren kívüli juttatások) mostanában az egyik legnépszerűbb téma a szaklapokban, és számos írás látott már napvilágot arról, hogy a rendszer bevezetése milyen előnyökkel jár egy cég HR-munkájában. Ez alkalommal elsősorban a kafetériarendszer adminisztrációjával foglalkozunk. A kérdésekre Angyal Gábor, *a Nexon kereskedelmi igazgatója válaszol.*

gy másik
s tudunk
Maga a
pedig
erű. A
t bedug-
gyújtóba,
a
mik-
ro-
font
fel-
csíp-
tet-
jük
pél-
dául
a ve-

– Miért lehet a kafetéria egyaránt jó a munkáltatónak és a munkavállalónak?

– A kafetéria típusú juttatási rendszer azt jelenti, hogy egy meghatározott összeget a munkavállaló saját belátása szerint „költhet el", azaz maga dönthet arról, hogy keretét mire használja fel. Például étkezési hozzájárulás, nyelvtanulás, üdülés, biztosítás, önkéntes nyugdíjpénztári befizetés stb. Szinte minden vállalat jelenleg is nyújt dolgozóinak különböző juttatásokat, viszont ezek az elemek nem minden esetben tükrözik a munkatársak igényeit. A kafetériarendszerben ezzel szemben a rendelkezésre álló keretösszeget határozzák meg, és a dolgozók a juttatások széles köréből – mint egy étlapról – válogathatják össze a saját igényeiknek legmegfelelőbb csomagot. A kafetériarendszer másik előnye, hogy minden egyes elem „forintosítva" van. Ezáltal egyrészt a cégek pontosan kalkulálhatják a költségeket, másrészt a munkavállalók is tisztán látják, mennyit költ rájuk vállalatuk.

– Hogyan érdemes bevezetni a kafetériarendszert?

– Szakmai szempontból egy olyan alkalmazás jelentené a megoldást, amely átlátható és kommunikatív a munkavállalók számára, valamint gyors és egyértelmű kimutatást biztosít a HR-vezetésnek. Időt és pénzt megtakarítva célszerű egy létező, kész megoldást alkalmazni, amelynek használata nem terheli a vállalat fejlesztési kapacitását, és – akár interneten keresztül történő eléréssel – hatékony megoldása lehet a feladatnak.

Egy ilyen alkalmazás egyértelmű információt ad a választható elemeket illetően, s segítségével a munkavállalók rögzíthetik egyéni választásukat, miközben statisztikai lekérdezéseket és grafikus megjelenítést nyújt a HR számára. A lekérdezhető összesített kimutatások alapján már könnyedén meghatározható a munkavállalók különböző juttatások iránti igénye. A modul további előnye, hogy képes a teljes és részletes nyilatkoztatás megvalósítására, ami a kafetériarendszerben rögzített juttatások felkínálásával az összegszerű választást is lehetővé teszi a munkavállalók számára. A nyilatkoztatás után pedig a leginkább megfelelő szolgáltatók hozzárendelhetők a kafetériamodul dolgozók által preferált elemeihez.

– Mi várható el a kafetériarendszer szállítójától?

– Amennyiben a vállalat vezetése megismerte és elfogadta a kafetéria által nyújtott előnyöket és lehetőségeket, valamint döntött arról, hogy szeretné azokat saját berkeiben is hasznosítani, szükségszerűen meg kell ismernie az adminisztrációját támogató megoldásokat. A HR-szakember jogos elvárása, hogy egy ajánlat tartalmazza az igényfelmérést, a választható csomagok kidolgozását, azok előnyeinek, hátrányainak és várható hasznának elemzésével a pénzügyi tervet, a kafetériaszabályzat kidolgozását és javaslatot a működtetéshez szükséges adminisztráció megoldására. Számos szolgáltató kínál ma kafetériacsomagot a piacon, és általában saját termékeit ajánlja, természetesen kiegészítve olyan elemekkel, amelyek teljessé teszik a palettát, és megfelelnek annak az elvárásnak, hogy választáskor minden korosztály a saját preferenciáit tudja érvényre juttatni. Általában az azonnali fogyasztásra alkal-

mas elemeket a fiatalabb korosztály választja, míg a felhalmozás, megtakarítás jellegű elemek inkább a középkorú generációra jellemzők.

A legfontosabb szempont – miután a rendszer alapvető célja az elérhető pénzügyi előnyök mellett a munkavállalói lojalitás növelése –, hogy megismerjük, munkavállalóink milyen elemeket szeretnének látni a csomagban. Ennek felmérése többféle módon történhet, de azt hiszem, a sikeres bevezetéshez mindenképpen szükséges, hogy már ezen a ponton gyors felmérési lehetőség álljon rendelkezésünkre. Vegyük igénybe az informatika és a digitális kommunikáció adta lehetőségeket. Az internet/intranet számos megoldást kínál a vezetők számára a cégen belüli kommunikáció megszervezésére és lebonyolítására. Nos, ez a közvélemény-kutatás is elvégezhető az internet segítségével.

A Nexon Kft. – felmérve és átgondolva a piaci igényeket – már a bevezetésnek ebben a szakaszában informatikai támogatást nyújt a HR-vezetők munkájához. A kafetériaadminisztrációt támogató szoftver- és szolgáltatáscsomag részeként olyan megoldást kínál, amelynek eleme egy közvélemény-kutatás lebonyolítása is. A HR-vezetővel együttműködve kialakítható az a „szavazógép" amely az előzetes elképzelések és tervek alapján egy szavazásnak

megfelelő kafetérianyilatkozat készítését teszi lehetővé.

– Milyen juttatási elemeket lehet bevonni a rendszerbe?

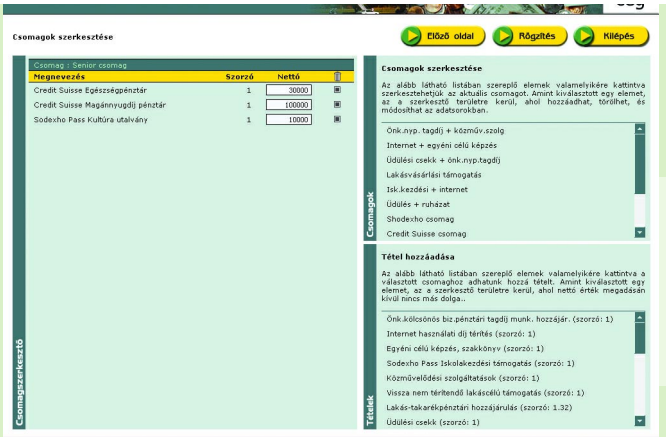
– A tételek meghatározásánál technikai korlátok nincsenek, így gyakorlatilag minden, a piacon megtalálható elem definiálható a „szavazógépben". Természetesen érdemes optimalizálni a tételszámot, hiszen így a munkavállalók számára is áttekinthetőbb marad a rendszer. A tételszám kialakításánál nem hagyható figyelmen kívül, hogy a választáshoz a tételekről kellő információt kell nyújtani a munkavállalóknak, hogy tudják, mit miért választanak.

A különböző tételek mellett szerepelnek a megfelelő szorzók is, amelyek segítik a döntést, mert a választás során azonnal látható a bruttó-nettó viszony alakulása. A tételekből csomagok is szerkeszthetők, és meghatározható az azokban szereplő tételek összege. A csomag kialakítása segít érvényre juttatni a vállalat humánpolitikai céljait. A rendszer ilyen módon történő paraméterezésében a Nexon Kft. segítséget nyújt, és készen szállítja a „szavazógépet". A szállítás fogalma ebben az esetben azt jelenti, hogy e-mailben elküld a megrendelő számára egy internetcímet (URL-t), egy felhasználói nevet és jelszót. A paraméterezés során az éves keretösszeg ugyancsak meghatározásra kerül, és – tekintettel a rendszerrel történő szavazás gyors lebonyolítására – akár többféle keretösszeggel is megismételhető a közvélemény-kutatás. Tapasztalataink szerint a keretösszeg emelésével átalakulhat a dolgozói preferencia struktúrája. A program folyamatosan tájékoztatja a választót, hogy mekkora összeget használt fel éves keretéből, és hogy ebből nettó értéken mennyi kerül a zsebébe. A választás során a munkavállaló egészen a rögzítésig módosíthatja elképzelését. Rögzíteni csak akkor tudja választását a rendszerben, ha a keretösszeget nem lépte túl.

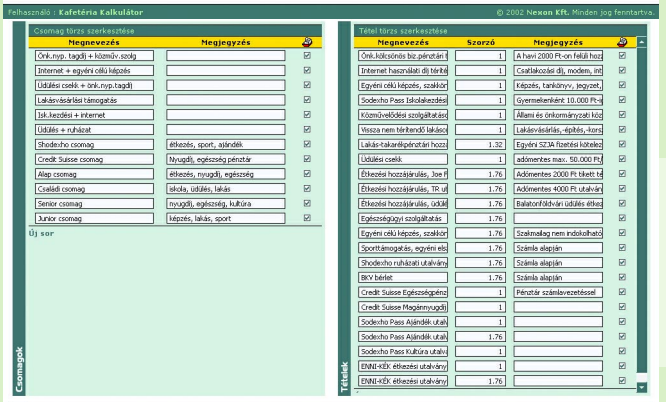
A HR-vezetés a szavazás végeztével – de akár közben is – statisztikát kaphat a szavazás végeredményéről vagy az aktuális választásokról. A statisztikában látható a kitöltött nyilatkozatok száma, az, hogy összesen hány tételt választottak, és hogy mely tételek milyen népszerűségnek örvendenek a munkavállalók körében. Hozzátehetjük, hogy a rendszert nemcsak a közvélemény-kutatás lebonyolítására lehet használni, hanem a kafetériaszabályzat megalkotása és a rendszer bevezetése után a munkavállalók ennek segítségével tudják elkészíteni – esetleg év közben megváltoztatni – nyilatkozataikat.

– Milyen lehetőség van az adminisztráció támogatására, esetleg teljes megoldására?

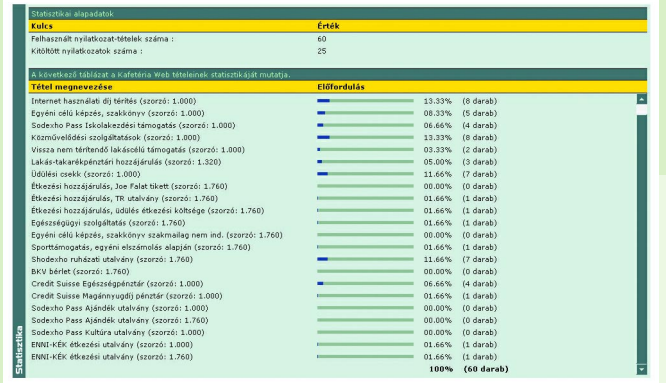
– Az elmúlt év során több cég vezette be kafetériarendszerének adminisztrálására a Nexon alkalmazását. A használatba vétel licencvásárlás vagy bérlet formájában is történhet, de költségkímélő megoldást biztosít az adminisztráció outsourcingként történő kihelyezése. Az adminisztráció keretében a Nexon biztosítja a szükséges információkat a havi bevallásokhoz, illetve a kafetéria hatékonyságának és költségelemzésének elvégzéséhez. A lap olvasóinak felajánljuk azt a lehetőséget, hogy cégüknél díjmentesen kipróbálhatják a kafetéria-szavazógépet. Ehhez nem kell mást tenniük, mint ezt a cikket a témában érintett HR-es ismerősüknek elküldeniük, és ennek az ismerősnek a cégét, nevét, beosztását, elérhetőségét a nexon@nexon.hu e-mail címre továbbítaniuk. }



Csomagok szerkesztése



Törzsadatok



Statisztika

Korszerű időgazdálkodás

Az integrált személyügyi rendszerek egyre növekvő szoftverkínálatából ezúttal az időgazdálkodási alkalmazásokkal foglalkozunk. Ezt a szakterületet nálunk legtöbbször a beléptetőrendszerek alkalmazására szűkítik le, megelégedve a hardvereszközök többé-kevésbé szakszerű használatának ismereteivel. Ezzel ellentétben az időgazdálkodási rendszerek – különösen, ha integráltan működnek együtt egy korszerű, kompetencia alapú személyügyi rendszerrel – egészen kimagasló hatékonysággal alkalmazhatók a szervezetek tevékenységének megszervezésében.

TÓTH HELÉNA DATEN-KONTOR TRADE KFT.

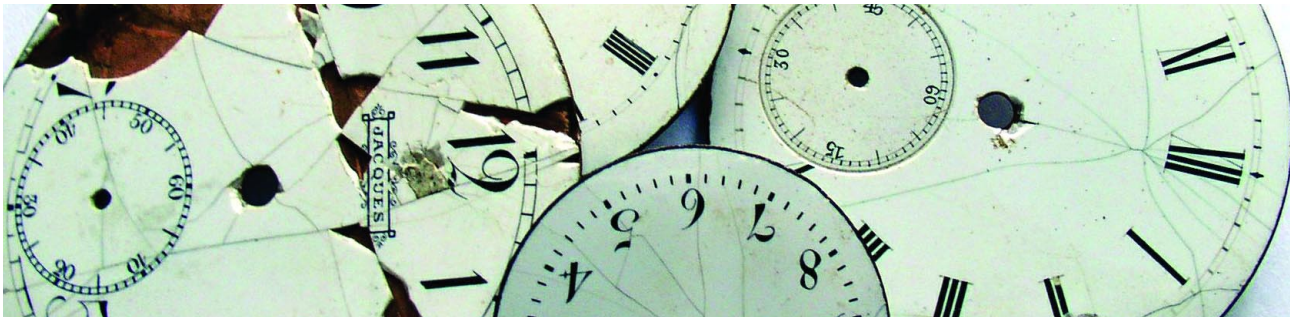
Az időgazdálkodási rendszerek főként a munkaerő-hasznosítás és -gazdálkodás szakterületein használhatók eredményesen. Célkitűzéseik elsősorban a rugalmasság és a költségcsökkentés megvalósítására vonatkoznak. Funkcióik tökéletesen összehangolják a munkaerőhiány és a rendelkezésre álló kapacitás kezelését. Feleslegessé teszik a túlórázást, és elkerülhetővé a kihasználatlan munkaidőt. Teljes körű adatszolgáltatást végeznek a kontrolling számára, így a befektetések megtérülési idejét jelentősen lerövidítik. Elősegítik a teljesítmény optimalizálását. A szoftverek használata során a munkaerő-szükséglet tervezése, előrejelzése, a műszakok és szolgálati idők tervezése munkaidő-, munkahely- és szerződéstervezéssel párosul. A tényleges adatok visszacsatolásával támogatható a jelentési és kontrollingtevékenység. Mindezek alapján a szervezet működésének gazdaságossága érezhetően javul, csökkennek a bérköltségek, összhangba kerül a munkaerő-szükséglet és -felhasználás, elkerülhetők a túlórák.

A korszerű időgazdálkodási rendszerekkel szemben elvárás a nagyfokú rugalmasság, aminek révén bármely személyügyi rendszerrel integráltan üzemeltethetők. Az adatgyűjtés a legkorszerűbb beléptetőrendszerek által szolgáltatott adatokkal is megvalósítható. A röviden felvázolt jellemzők alapján az ilyen alkalmazások elterjedése elsősorban azoknál a szervezeteknél várható, amelyeknél az alaptevékenység magas szintű emberierőforrás-gazdálkodási, vezetési kultúrával és informatikai ellátottsággal párosul. A korszerű, integrált időgazdálkodási rendszerek a következőkben felvázolt funkciócsoportokat tartalmazzák:

Be- és kiléptetés

A rendszerek tervezésének fontos eleme a cég egyes területeinek elemzése, illetve ennek alapján a megfelelő (védelmi) szintek kialakítása, azokon a célok kijelölése, valamint a megfelelő be- és kiléptetési pontok meghatározása. Ezek alapján kell dönteni a mozgási jogosultságokról az egyes területeken. Minden tervezési lépésnél figyelemmel kell lenni a rendszertől elvárt áteresztőképességre is.

Ma már közismertek a funkció ellátásához szükséges hardverelemek, az elektronikus zárak, forgóvillák, sorompók, a mágnes- és közelítőkártyák. Ezek ismertetése helyett az egyik legbiztosabb azonosítási formát, az egyre népszerűbb ujjlenyomat-olvasók használatát mutatjuk be. A legújabb termékek több lehetőséget kínálnak, amelyek közül most kettőt említünk meg. Az igazolványleolvasóval kombinált ujjlenyomat-olvasó berendezés magas biztonsági igények esetén ajánlott. Az ujjlenyomat és az igazolványban rögzített sablon (verifikáció) összehasonlításával hatékony azonosítást biztosít. A rend-



szer személyenként két ujjlenyomat-sablont is tárol arra az esetre, ha a belépő személy egyik ujja megsérülne.

A másik megoldás a hálózati terminálhoz ún. buszleolvasóként kapcsolt ujjlenyomat-olvasó. Az azonosítás (leolvasás és kódolás) mindössze 1 másodpercet vesz igénybe, és 5 milliszekundumot a további összehasonlítás. Az ujjlenyomatok rögzítése hagyományos PC-n történik, az USB-portra csatlakoztatott különleges egér segítségével. Ehhez egy speciális ujjlenyomat-leolvasó szoftvert

telepít a program, amely lehetővé teszi az ujjlenyomatsablonok beolvasását és kezelését, valamint az igazolványszámok hozzárendelését. Biztosítja az ujjlenyomatsablonok betöltését is a beléptetőberendezésekbe.

Munkaidő-nyilvántartás és -elszámolás

Ahhoz, hogy a mozgásadatokból a munkaidőre vonatkozó információkat nyerjünk, szükséges a lehetséges munkarendek, munkaidők, illetve az azokhoz tartozó dolgozók megadása. A programokban létrehozhatók olyan egyenlegek, ahol meghatározott algoritmusok szerint ezek az idők növekednek, illetve csökkennek. Megjegyzendő, hogy az egyenlegek helyes meghatározása elősegíti a bérszámfejtéshez való illesztést.

A korszerű beléptetőrendszerekkel szemben támasztott alapvető igény, hogy a munkaidő-nyilvántartással kapcsolatban az alábbi szempontok szerint is megkönnyítsék a feladatok elvégzését:

Teljesítendő idők generálása

Az előre meghatározott időmodellnek megfelelően a rendszer minden egyes munkavállalóval automatikusan közli a teljesítendő munkaidő mennyiségét. Ennek alapján lehetővé válik a komplex műszakos munkarendtervek kialakítása is.

Időintervallumok

Az időintervallum-technika segítségével a rendszer a könyvelt valós és a teljesítendő munkaidő alapján automatikusan hozza létre a változó munkaidő-beosztásokat.

Pótlékok kiértékelése

A program automatikusan megállapítja, hogy az adott helyzetben milyen különleges értékelést alkalmazzon. Kezeli az éjszakai, vasárnapi és ünnepi pótlékokat is.

Hiányzási idők rögzítése/kiértékelése

Itt kell megemlíteni, hogy sok rendszer már lehetőséget biztosít az interneten keresztül történő online lekérdezésekre, valamint a jövőbeni, előre megadott hiányzási idők kezelésére is.

Túlóra-kiértékelés

A rendszer a túlórát többféle (személyhez, csoporthoz rendelt) engedélyezési móddal kapcsolhatja össze. A különböző integrált kiértékelési szabályok (napi, heti) mind egyéni munkavállalókra, mind pedig munkavállalói csoportokra meghatározhatók.

Elszámolás

A programok nemcsak a teljesítendő és a valós idő összevetéséből képzett munkaidő-elszámolásokat készítik el (a megfelelő munkaidőkontókkal együtt – túlóra, ledolgozás, rugalmas munkaidő stb.), hanem elvégezhetik a megfelelő bértípusokkal ellátott munkaidő-kiértékelést is.

Online modellezés

Az online elszámolási szimuláció lehetővé teszi a különböző időmodellek kipróbálását anélkül, hogy az a jelenleg érvényben lévő beállítást befolyásolná. Továbbá könnyedén készíthetők MS Wordben is megjeleníthető kimutatások.

Készenlét/otthoni készenlét

Ez a modul teszi lehetővé a készenlétet vagy otthoni készenlétet vállaló munkavállalók, munkavállalói csoportok elszámolását. Ennek során a rendszer alkalmazza a megfelelő kiértékelési szabályokat, és figyelembe veszi az utazási időket.

Időadat-korrekció

Ha egy szervezetnél sikerül kiküszöbölni a fegyelmezetlenségből adódó korrekciós igényeket, akkor is szükség lehet arra, hogy a tényleges mozgásadatokon változtassunk. Különösen gyártással foglalkozó cégeknél gyakori az egyenlőtlen munkaterhelés, illetve az ebből következő műszak, valamint munkarendváltozás stb. Ilyenkor programunk a beállított paraméterek hatására indokolatlanul jelezhet hiányzást, illetve túlórát. A távolléteknél is csak utólag derül ki a hiányzás oka, amit a rendszerrel általában már csak ezen az úton tudunk közölni.

E feladatokat egy vagy több megbízott, jogosítvánnyal rendelkező személy végezheti el a béradatok átadása előtt. Ezeket a beavatkozásokat a rendszerek a folyamatos ellenőrizhetőség miatt megkülönböztetve kezelik. A beavatkozások általában egy hónapra visszamenőleg végezhetők el. A tapasztalat az, hogy szervezetenként legalább egy főnek foglalkoznia kell ezzel a feladattal.

A munkavállalók felhasználása és tervezése

Ha már rendelkezésünkre áll a munkaidő-nyilvántartást biztosító rendszer, logikusan merül fel a gazdálkodás kérdése, ami a tervezést is megkívánja.

Ahhoz, hogy az erőforrásokat az alkalmazással optimalizálni lehessen, az eddigieken túl még több információt kell közölni a programmal. Szükséges például a törvényi szabályozások mint peremfeltételek beállítása. Meg kell adni

a fiatalkorú munkavállalók maximális munkaidejét, a terhes nőkre vonatkozó munkaidőkorlátokat, a kötelező pihenőidőket stb. Ezeket a tervezés során nem lehet túllépni.

Ugyancsak meghatározhatók az egyes tervezési egységek, valamint a szükséges képesítések, amelyeket hozzá kell rendelni az egyes munkavállalókhoz. Megadandó, hogy a tervezésnél az adott dolgozó felhasználása lehetséges, szükséges, illetve tilos-e (pl. a jogosítvánnyal rendelkező vezérigazgatóval számolhatunk-e a szállítási feladatoknál).

A tervekből kitűnik a kellő, illetve a várhatóan rendelkezésre álló munkaerő. A hiányt pótolni lehet az erre a célra korábban kijelölt munkavállalók hadrendbe állításával.

A tervezőprogram megfelelő működéséhez a munkaidő-nyilvántartással kapcsolatos adatokat pontosan kell kezelni, ezért a két szoftvernek kapcsolatban kell lennie egymással. A tervezőprogram alkalmazása hosszú és rövid távon is jelentős segítséget nyújt, túl a termelési feladatok közvetlen támogatásán:

Termelésirányítás

Az időgazdálkodási rendszerek támogatják azoknak az adatoknak a kezelését is, amelyek nem közvetlenül a munkaidővel kapcsolatosak Az alapvető funkciók a beléptetést, a munkavállaló-felhasználást és -tervezést, valamint a munkaidő-nyilvántartást, végső soron a minél hatékonyabb termelés elérését szolgálják. Erről visszaigazolást üzemi termelés esetén a gépek, gépsorok, termelési berendezések adataiból nyerhetünk. A korszerű időgazdálkodási rendszerek lehetővé teszik ezeknek az adatoknak a feldolgozását, és ezáltal hatékony segítséget nyújtanak a termelésirányítás magasfokú megvalósításában.

Egyéb kiegészítő funkciók

Üzemi étkeztetés kezelése

Fontos, hogy a program támogassa a fix és változó összegű tranzakciókat, s közvetlen kapcsolatot biztosítson a kasszarendszerrel a készpénz nélküli fizetések, illetve a menüutalványok nyomtatásának lebonyolításához. Az étkezési szolgáltatás adatai kiértékelhetők, és továbbíthatók az elszámolás felé.

Gépjárműüzemanyag-elszámolás

A rendszerek sokszor lehetővé teszik a céges és magángépjárművek tankolásainak nyilvántartását mennyiség, fajta, pénzösszeg és egyéb kritériumok alapján. Mindezekre az értékekre egy felső limit is meghatározható. Az adatok továbbíthatók az elszámolás felé.

Vállalaton belüli vásárlás

A cégeknél szinte kivétel nélkül működik üzemi büfé, egyes speciális üzemek pedig lehetővé teszik, hogy a dolgozók a vállalati portfólióból kedvezményesen vásárolhassanak. Ezek a tranzakciók folyamatosan figyelhetők, a vásárlási keretek nyomon követhetők, és szükség esetén a bérszámfejtés felé is továbbíthatók. }

ÜZLET AZ INFORMATIKÁBAN

A Grepton Informatikai Rt. hazánk egyik legdinamikusabban fejlődő IT-szolgáltatója. Amellett, hogy a cég négyszeres arany fokozatú Microsoft-partner, vezetése néhány hónapja az Oracle-lel ugyancsak hasonló szerződést írt alá. Ez már önmagában is érdekes, de nem minden. A Grepton nemrég egy magyar–német közös vállalatot hozott létre Németországban, és szoftvereszközmenedzsment-tanácsadással foglalkozó cégbe fektetett be itthon. Minderről, valamint a hazai IT-piac alakulásáról, az informatikai cégek lehetőségeiről Süli Andrással, *a Grepton gazdasági igazgatójával beszélgettünk.*

SZÉLL ANDRÁS

Széll András: – Közismert az informatikai piacot sújtó recesszió. Hogyan érinti ez a Greptont?

Süli András: – Erre az évre 50 százalékos bővülést terveztünk, amit valószínűleg nem fogunk elérni, de 15-20 százalékos növekedéssel számolhatunk.

Sz. A.: – A bővülésnek mennyiben kulcstényezője, hogy ebben az évben Oracle-partnerek lettek?

S. A.: – Nem kiemelkedő tényező. Teljes bevételünknek idén mintegy 10 százaléka függ össze az Oracle alapú megoldások fejlesztésével, így a növekedésben ez arányosan egy-két százalékot jelent. Ennél nagyobb a szerepe az SLA alapú outsource-üzemeltetésnek, amelynek piaca kezd beérni. A cégek fokozatosan megértik, hogy ez a fajta üzemeltetés nem arról szól, hogy vesznek tőlünk három jó szakembert, aki mögé mi teszünk egy eszkalációs bázist, hogy azután ide lehessen telefonálni, ha valami baj van. A magyar piacon is egyre többen felismerték, hogy az outsourcing akkor tud igazán működni, és akkor költséghatékony, ha megfelelő SLA-szerződést kötnek a beszállítóval. Ebben a megközelítésben nem is igazán az az érdekes, hogy milyen eszköztárral valósítjuk meg a meghatározott rendelkezésre állási szintet, sokkal inkább az, hogy ha nem valósítjuk meg, akkor a megrendelő büntetni tud. A piac fejlődik, és a cégek egyre jobban együttműködhetnek egymással. Ez mindenkinek jó.

Sz. A.: – Ön szerint minek köszönhető az outsourcing előtérbe kerülése?

S. A.: – Mindenhol költségracionalizálás folyik, és a vállalatok számolnak. Természetesen az ilyen megoldások elfogadtatásához kell egyfajta evangelizációs tevékenység a beszállítók részéről is. Mindenhol, ahol megfordulunk, próbáljuk elmagyarázni az outsourcing előnyeit. Először az IT-.vezetőknek, azután megyünk tovább a pénzügyi, üzleti vezetőkhöz.

Sz. A.: – Véleménye szerint hogyan készülhetnek fel a hazai informatikai cégek az EU-csatlakozásra?

S. A.: – A felkészülési folyamat hosszú, és nem is mostanában indult. Az első fejezet 3-4 évvel ezelőtt zajlott le. Már akkor be kellett vezetni bizonyos cégen belüli mechanizmusokat, fel kellett mérni, hogy a munkatársak milyen nyelveken beszélnek, és így tovább. Most két feladatunk van. Az első, hogy meg kell értenünk, hogyan fog működni az EU-s rendszer. A második, hogy fel kell mérnünk az uniós konkurenciát. Meg kell vizsgálni, hogy azok a cégek miben jók, mit hogyan csinálnak.

Sz. A.: – Ki lehet lépni a nyugati piacokra?

S. A.: – Igen. Anyavállalatunknak, a Protomixnak van egy németországi partnere. Ezzel a partnerrel létrehoztunk egy közös befektetést, az ACG-t (AppliCore Grepton). Alapvetően hardverrel foglalkozik, de a szoftver-, illetve alkalmazásfejlesztéseket mi mögé teszszük innen, Magyarországról. Hiszünk abban, hogy jelentős előnnyel jár, ha úgy nyitunk a külföldi piacok felé, hogy egy ottani céggel lépünk partneri kapcsolatba, vagy közösen hozzuk létre a működés keretét. Előny számunkra, mert az ottaniak – jelen esetben a németek – elfogadnak minket, és előny a kinti cég számára, mivel a mi segítségünkkel felépíthet egy új üzletágat.

Sz. A.: – Feltételezem, hogy az ottani viszonyokhoz mérten versenyképes árat tudnak kínálni...

S. A.: – Igen. Ennek a megoldásnak olcsóbbnak kell lennie, mintha egy német cég önállóan venne fel embereket, és építene fel egy üzletágat, elsősorban az ottani fizetések és közterhek miatt. De olcsóbb egy már meglévő német informatikai cégnél is. Ez nem nehéz. Ugyanakkor nem kell olcsóbbnak lenni például az indiai fejlesztőcégeknél. Ezekkel szemben fel tudunk mutatni olyan előnyöket, amelyek már számítanak a német piacon. Ilyen a komplex rendszerek és megoldások ismerete, felépítése, illetve a kulturális hasonlóság. Természetesen nem szabad azt gondolni, hogy az éles árversenyben el tudjuk venni a munkát a legolcsóbb cégektől. Az is tény, hogy a nagyon komoly fejlesztéseket minden országban szeretik hazai cégekre bízni. A két szélsőség közötti projektek viszont megszerezhetők.

Sz. A.: – Beugrani a mély vízbe nem könnyű. Milyen szempontokat érdemes mérlegelni egy hasonló befektetés során?

S. A.: – Az első kérdés az, hogy a piac, ahol szeretnénk befektetni, milyen lehetőségekkel kecsegtet. A második, hogy milyen ismereteink vannak róla. Fontos, hogy be tudunk-e fektetni olyan összeget, amely eléri a „kritikus tömeget", és lehetővé teszi, hogy valódi piaci szereplővé váljunk.

Végül kritikus tényező, hogy sikerül-e olyan embereket találnunk, akikben száz százalékig megbízunk. Egy sikertelen próbálkozásunk kapcsán tanultuk meg, hogy a befektetések ára sokszor nemcsak pénzben fejezhető ki. Ha nem sikerül megbízható, „önjáró" embereket találnunk a befektetés élére, akkor az akció elveszi a menedzsment idejét és figyelmét az anyacég tevékenységétől. Ez természetes, hiszen a menedzsment szeretné, hogy a cég pénze jó helyre kerüljön. Amikor viszont a befektetés nem megy olyan jól, a vezetés még több időt tölt el a problémák megoldásával. Ez a folyamat sokszor oda vezet, hogy a vezetés végül elveszíti a fókuszt, és az anyacég elkezd döcögni. De itthon is érdemes lehet befektetni. Az IPR-Insights Consulting and Research tulajdonosa 80 százalékban a Grepton. Ez egy kis cég, amely szoftvereszközmenedzsment-tanácsadással foglalkozik. Ez a terület folyamatosan fejlődik, és az EU-csatlakozással is növekedni fog a jelentősége.

„Most két feladatunk van. Az első, hogy meg kell értenünk, hogyan fog működni az EU-s rendszer. A második, hogy fel kell mérnünk az uniós konkurenciát. Meg kell vizsgálni, hogy azok a cégek miben jók, mit hogyan csinálnak."

Sz. A.: – Mindez fejlett üzleti szemléletet kíván meg az informatikai vállalatok vezetőitől. Megjelenik ez az üzleti szemlélet a mindennapok során, a projektekben is?

S. A.: – Igen. Igyekszünk a saját informatikai projektjeinket egy kicsit üzleti szempontból is körülbástyázni. Egy projektet a megrendelő akkor fog sikeresnek érezni, ha a bevezetett rendszer megoldotta valamely komoly üzleti problémáját, vagy ha ki tudja számolni, hogy mennyi megtakarítása keletkezett. Nagyon sokszor viszont segíteni kell az ügyfeleknek abban, hogy a megtakarításokat ki tudják mutatni, vagy abban, hogy ne ragaszkodjanak egy nem megfelelő megoldás kifejlesztéséhez. Ilyenkor oda kell állni az ügyfél elé, és nyíltan el kell mondani neki, hogy az informatikai rendszer önmagában nem biztos, hogy meg fogja oldani az üzleti problémáit. Ezután meg kell kérni, hogy minket, akik a technológia oldaláról érkeztünk, engedjen tájékozódni az üzleti kérdéseket illetően. Így lehet olyan megoldásokat létrehozni, amelyek üzleti szempontból is helytállóak. Nem vagyunk üzleti tanácsadók, de nem engedhetjük meg azt sem, hogy informatikai szakmai tudás nélküli tanácsadók döntsék el, hogy elinduljon-e egy informatikai projekt. Ha az ügyfél üzleti elvárásai nem igazolódnak be, minket fog hibáztatni. Másfelől pedig amikor mi nagyon hiszünk egy informatikai megoldás sikerében, azt alá kell támasztanunk üzleti érvekkel. Mindezek alapján az üzleti és informatikai szempontok ötvözése stratégiai jelentőségű kérdéssé vált nálunk.

Matáv EasyNet Plusz

Vezeték nélküli internet nyilvános helyeken

Szállodákban, konferenciaközpontokban és más nyilvános helyszíneken nagy sebességgel, vezeték nélkül érhető el a világháló az augusztusban indult EasyNet Plusz révén. Az immár pre-paid kártyák segítségével is igénybe vehető szolgáltatással elsőként a Vörösmarty téren található Gerbeaud Ház termeit és teraszát, valamint a Café del Art teraszait fedi le a Matáv.

{ Utazó üzletemberek vagy unatkozó világjárók konferenciákon, szállodákban, tárgyalásokon vagy szabadidejükben immár a legnagyobb természetességgel kapcsolják be laptopjukat, hogy csatlakozzanak a világhálóra. Nálunk azonban hozzáférés hiányában mindeddig jórészt csalatkozniuk kellett. A Matáv időben érzékelte az igényeket, és idén februárban elindította Matáv EasyNet márkanevű szolgáltatását, amely vezeték nélküli, széles sávú interneteléréstesz lehetővé. Az összesen 1,5 Mbps sebességű hozzáférést kínáló rádiós megoldással főleg a nagy forgalmú nyilvános helyeket, hoteleket, konferenciaközpontokat, éttermeket célozza meg, vagyis az EasyNet segítségével ezek üzemeltetői tudnak színvonalasabb szolgáltatást nyújtani vendégeiknek.

Az igénybevételhez nincs szükség a végfelhasználók egyedi azonosítására, a lefedett területeken megfelelő berendezéssel (Wi-Fi adapterrel rendelkező eszközzel, például laptoppal, PDA-val) bárki hozzájuthat a vezeték nélküli, széles sávú internetszolgáltatáshoz.

Az EasyNet továbbfejlesztett változata az augusztusban elindított Matáv EasyNet Plusz, amely jelentős többletképességekkel rendelkezik. A legnagyobb újdonság a végfelhasználói azonosítás, valamint az előre fizetett, úgynevezett pre-paid kártyák alkalmazása. A Matáv EasyNet Plusz szolgáltatásának igénybevételéhez szükséges kártyák három címletben kerültek forgalomba. Ezek bizonyos időtartamra érvényes internethozzáférést biztosítanak, és a rajtuk szereplő érvényességi időn belül tetszőlegesen felhasználhatók.

Az előre fizetett kártyák címletei és díjai:

Címlet	Díj (bruttó)
1 órás kártya	*1990 Ft*
5 órás kártya	*4990 Ft*
24 órás kártya	*8990 Ft*

A szolgáltatásnak nincs sem egyszeri, sem havidíja, az internet használatáért a tényleges online idő alapján kell fizetni. A pre-paid kártyákat elsősorban a MatávPont üzletekben és a hivatalos MatávPont-partnereknél értékesítik, de megvásárolhatók a helyszínen, például a szállodákban is. A hálóra vágyóknak a tárcsázóprogram elindítása után megjelenő felhasználóazonosító ablakba kell beírniuk az érvényes felhasználónevet és a hozzá tartozó jelszót.

A Matáv 2002 novemberében a Mindentudás Egyeteme előadásainak helyszínén helyezte üzembe az első nyilvános, kísérleti hozzáférési pontot, amely az előadások ideje alatt jelenleg is üzemel. Az első szállodai hozzáférési pontot a Hotel Astoriában 2002 decemberében állították fel, ugyancsak kísérleti jelleggel. A szállodai hozzáférési pontok száma azóta tovább nőtt, 2003 áprilisától a vezeték nélküli, széles sávú internetszolgáltatás a Hyatt Regency és a Mercure Korona szállodában is elérhető. A szolgáltatás jellemzően a közösségi terekben, konferenciatermekben és a kijelölt szállodai szobákban vehető igénybe. Végfelhasználói azonosítás nélkül, díjmentesen használhatják az ügyfelek több MatávPont üzletben (Budapesten a Petőfi Sándor utcában, a Mammut és az Árkád bevásárlóközpontban, vidéken pedig a miskolci és pécsi üzletekben).

A Matáv a közeljövőben további fejlesztéseket tervez széles sávú, vezeték nélküli szolgáltatásában. A web alapú felhasználói azonosítás révén az igénybevételhez nem lesz szükség járulékos szoftver (PPPoE-kliensprogram) telepítésére, a webes felületen történő azonosítással még egyszerűbbé, kényelmesebbé válik a szolgáltatás használata. Az előre fizetett kártyák mellett várható az utólagos, post-paid fizetési mód bevezetése is. A szállodai környezetben megvalósított alkalmazások esetében a felhasználóknak lehetőségük lesz szállodai számlájukkal együtt rendezni a tényleges forgalmuknak megfelelő használati díjat. A későbbiekben pedig a szolgáltatás ellenértékét bankkártya használatával az interneten keresztül is kifizethetik. Igazi újdonság lesz a mobiltelefóniából ismert roaming. Más szolgáltatók is kínálhatnak ugyanis rádiós internetet, például a Westel a Ferihegyi repülőtéren működteti WLAN-szolgáltatását. A műszaki feltételek megteremtése és a társszolgáltatókkal kötött megállapodás után lehetőség nyílik majd arra, hogy például az egyik szolgáltatónál vásárolt kártyával a másik hálózatából internetezzenek, és viszont. }

„Amikor lecsavartam a gravitációt...”

Ha azt mondom, „finom, halk sugárkoszorút / Font hajad sötét lombjába az alkony”, akkor minden második ember, ha a címet idézem – Esti sugárkoszorú –, akkor pedig valamennyi olvasónk rávágja: Tóth Árpád!
Ha azt mondom, MPEG, ISDN, HDTV, feltehetően nem jön ilyen gyorsan a válasz, és a legkevésbé sem ugyanez a név áll az asszociációs lánc végén. Pedig a fenti fogalmak születésénél szintén ott bábáskodott egy magyar, és szintén Tóth Árpádnak hívják.
„Csak névrokonság – mondja a Virginiából néhány napra Budapestre látogató tudós –, de motivációim között mindig ott motoszkál, hogy ez a név kötelez, hiszen számos magyar ajkúnak sokat jelent.”
Az interjúra Arpad G. Toth *a Gellért Szálló kávézójában ad lehetőséget, szigorú időbeosztáshoz igazodva, hiszen előttem-utánam fontos üzletemberek, politikusok a vendégei, egymást érik az üzleti tárgyalások. Így azután, mielőtt életének nevezetes mérföldköveire, tudományos munkásságára terelődne a szó, muszáj megkérdeznem: Mit céloznak ezek a megbeszélések, mi járatban van 2003 nyarának végén Budapesten?*

VJA

– Vagyunk néhányan az Egyesült Államokban – elsősorban az Amerikai Magyar Cégvezető Kör tagjai –, akik úgy véljük, hogy a magyar műszaki vállalkozásoknak a kibontakozáshoz, a növekedéshez, a prosperáláshoz nagy szükségük lenne az amerikai piacra. Jogilag, gazdaságilag minden lehetőség adott, csak annyi kell, hogy a magyar vállalkozói réteg merjen nagyobb léptékben gondolkodni. Az USA piacára történő kilépés ráadásul olyan formában is segíti a növekedést, hogy Európában, Ázsiában vagy akár a hazai piacon másként néznek arra a cégre, amely Amerikában már bizonyított. Az „American Hungarian Executive Circle” olyan emberek csoportja, akik felső vezetői pozícióban vannak amerikai cégeknél, tehát kiterjedt gazdasági és politikai kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, így ez a kör rendkívüli mértékben katalizálhatja a magyar vállalatok amerikai piacra jutását. Egy évvel ezelőtt tanulmányt és jelentést készítettünk, s ezzel sikerült mozgósítani a magyar kormányt is, amely hivatalos támogatást nyújt a Hungarian Technology Enterprise Center (HTEC) programhoz. A korai munkák oroszlánrésze *Horváth László,* az ActiveMedia igazgatója, valamint *Geroe Mihaly,* a Williams Mullen Clark & Dobbins jogászvállalat partnere nevéhez fűződik. Persze én is kivettem belőle a részem. Idén megnyílik Észak-Virginiában az első HTEC Office a Magyar Informatikai Minisztérium védnöksége alatt, amely hivatalosan is arra hivatott, hogy segítse a magyar vállalkozások kilépését az ottani piacokra.

– A befutott vagy a tőkeszegény, ám ötletdús vállalkozások segítése a cél? Milyen eszközparkkal rendelkezik mindehhez a HTEC? Kiterjed a tevékenysége például a tőkeemelésre is?

– A kisebb, tőkeszegényebb vállalatok jelentik az egyik szintet, ebben a körben az állami segítség is nagy jelentőséggel bír, és akár a befektetési lehetőségek feltárásával is megpróbálunk segíteni. Ugyanakkor gondolunk egy másik szintre is, a jól működő, a hazai piacon már megerősödött vállalkozásokra, amelyektől kockázatvállalást várunk el, és üzleti alapokon nyugvó együttműködést kínálunk. A több évtizedes tapasztalat, kapcsolatrendszer olyan érték, amit mi is üzleti alapon szeretnénk bevinni ezekbe a cégekbe. Hangsúlyozni szeretném, hogy egészséges, stabil vállalkozásokat keresünk, amelyek akár maguktól is kiléphetnének az amerikai piacra, de hiányzik hozzá a bátorságuk, a kapcsolati tőkéjük, a helyismeretük. Ugyanakkor mindent elkövetünk a felmerülő költségek minimalizálása érdekében, például a terveink között szerepel ipari parkok létrehozása, ami mindenképpen csökkenti az irodai, az adminisztrációs költségeket. Amit így két szinten – állami támogatással, illetve üzleti alapon – katalizálni szeretnénk, az a magyar technológiai ipar amerikai piacra vitele. Ez természetesen nem új dolog: Dél-Korea, Szingapúr, Írország, Izrael vagy a skandináv országok mind ezt tették korábban, s érdemes megnézni, hogy miképp hatott vissza ipari és tudományos fejlődésükre.

– Milyen érdeklődést mutatnak a magyar cégek?

– Az érdeklődés jelentős. Neveket nem akarok említeni, de itt töltött napjaim alatt folyamatosan ez ügyben tárgyalok, sok érdekes projektet beszéltünk meg, és az ügy sikerre van ítélve. Ráadá-

sul majd az első-második-harmadik eredménybejelentés hozza meg az igazi érdeklődést, vagyis komolyabb lendületre csak a folyamat beindulása és az első sikerek után számítok.

– Azok számára, akiknek kétségeik vannak afelől, hogy a magyar technológiai innováció meghódíthatja Amerikát, azt hiszem, Tóth Árpád életútja maga is kellő érv. Érdemes egy kicsit visszakanyarodnunk a hetvenes-nyolcvanas-kilencvenes évekhez, amikor a Nortelnél, a Philipsnél és a Kodaknál kulcsfontosságú témákat bíztak Arpad Gregory Tothra.

– Bármilyen furcsa, én még Magyarországon elterveztem, hogy mihez akarok kezdeni Amerikában, azután mindezt már csak meg kellett valósítani, nagyjából úgy, ahogy most magyar beszélgetőtársaimnak javaslom. Igaz, amikor én 1970-ben elvégeztem a Műegyetemet, és elkezdtem dolgozni az Orionban, más szelek fújdogáltak Magyarországon. Akkor csak az volt kiszámítható, hogy a tisztes szakmai karrierhez olyan politikai elkötelezettségre is szükség van, ami nem volt meg bennem. Ugyanakkor már Magyarországon pontosan meg tudtam fogalmazni, hogy mit akarok: olyan helyen letelepedni, ahol tanulmányaimat az engem érdeklő telekommunikációs területen folytathatom, közben felelősségteljes munkát, kutatást végezhetek, sőt üzletemberi gyakorlatra is szert tehetek. Ez a nem is szerény ambíció Kanadába csábított, ott a Nortel ottawai központi kutatásaiban vehettem részt, a torontói egyetemen is gyarapíthattam tudásomat, s emellett üzletemberként is megmérettettem.

– Ezek az évek az optikai hálózatok kutatásának jegyében teltek el. Része volt a SONET, az ATM és az ISDN kifejlesztésében.

– Igen, 1984 és 1986 között a Broadband ISDN Systems menedzsere voltam, sok nagyszerű projekttel, beleértve a világ első üvegszálas elérési rendszerének megépítését Kanadában. 1978-tól a Nortelnél folytattam kutatásokat a HDTV, pontosabban a multiformátumú, hierarchikus digitális videó témakörében, amely munkálataim később, a Philips tudományos főmunkatársaként értek be. Ezek az évek tanítottak meg arra, hogy nem elég, ha az ember jó tudós, az eredményhez üzletemberi, sőt politikusi képességek is kellenek, hiszen a HDTV elterjesztéséhez az iparág vezető cégeinek szoros szövetségét kellett kialakítani, s ugyanakkor számos országgal is szoros techno-politikai kapcsolatba kellett lépni. Már akkor valami olyasmin fáradoztam, mint ma: az európai és amerikai érdekek összehozásán. 1987-ben, amikor még szinte mindenki hibrid analóg–digitális tévében gondolkodott, bemutattam elképzeléseimet egy hierarchikus multiresolution digitális rendszerről, amelyben elfér egymás mellett a sokféle felbontás, a sokféle platform. Lényegében ezzel kezdődött az MPEG formátum fejlesztése. Később részt vehettem az MPEG2 kifejlesztésében is, amely a HDTV szabványává vált.

– Érdekes, hogy a kommunikációs eszközök egész sorának atyja magyar. Újságíróként kommunikációs eszköznek nevezném a* Bíró*-féle golyóstollat is, de szakmaibb területen maradva: a* Neumann*-elvet követő számítógépek, a* Puskás*-féle telefonközpontok éppúgy kapcsolatban vannak a kommunikációval, mint* Bay Zoltán *Holdra küldött rádiójelei. Sőt Bay a televízió elvének kidolgozásával is foglalkozott...

– A mai világban bánjunk óvatosan azzal a kifejezéssel, hogy ki egy új technológia vagy találmány atyja. Cirka 12 embert illethet meg az elismerés azért, hogy ott volt a HDTV bölcsőjénél, és büszke vagyok arra, hogy egyikük én lehettem.

– A High Definition Television számomra annyit jelent, hogy a jövőben az egész televíziós nézői tapasztalat megváltozik. A zavaró jelenségek, mint a vízszintes vonalak vagy a vibráló képelemek, mind eltűnnek, és közel filmminőségűvé válik a videokép. A hang is lényegesen magasabb szintű, háromdimenziós effektusok formájában jelenik meg. Ugyanakkor az első előnyök sokkal messzebbre mutatnak. Amikor a HDTV széles körben meghonosodik a filmszínházak, sportcsarnokok, konferencia- és egyetemi előadótermek, kórházak, katonai alkalmazások, számítógépek, vezeték nélküli adatátviteli rendszerek világában, sokkal jelentősebb szerepet kap. Minden fajta video- és képi kommunikáció új alapokra kerül...

– Az 1980-as évek végére már kristálytisztává vált a jövő HDTV rendszerének technikai definíciója. 1991-ben éppen ez vitt engem tovább a Kodakhoz. Akkor már létezett fotó-CD de gyakorlatilag semmi más a digitális képi technikában. Egy olyan kutatóközpont létrehozását és technikai irányítását bízták rám, ahol a digitális képi kommunikáció lehetőségeit kereshettük az orvositól a katonain keresztül a nyomdai és fogyasztói alkalmazásokig. Ez még az úgynevezett pre-internet korszak volt, de léteztek már online alkalmazások, például akkor hoztuk létre a világ első, digitális hálózatokon működő képtárát (Kodak Picture Exchange). Múzeumok és galériák sorával dolgoztunk, nyomdákkal, egyetemekkel és kórházi kutatóintézetekkel fejlesztettünk közösen. Nagyrészt ezekre az eredményekre építette az AOL és sok más internetszolgáltató az online digitális képi alkalmazásokat. A Kodaknál folytatott kutatásaink alapozták meg a digitális vízjel, illetve más láthatatlan információk beépítését a képekbe (data hiding). Úgyszintén sikeresen kombináltuk a digitális képi technikát az objektumorientált szoftvertechnológiával. Ez újabb lehetőségeket adott multi-resolution képi kommunikációs alkalmazásokra katonai, orvosi és professzionális területeken. Ezeknek az eredményeknek köszönhetően az a megtiszteltetés ért,

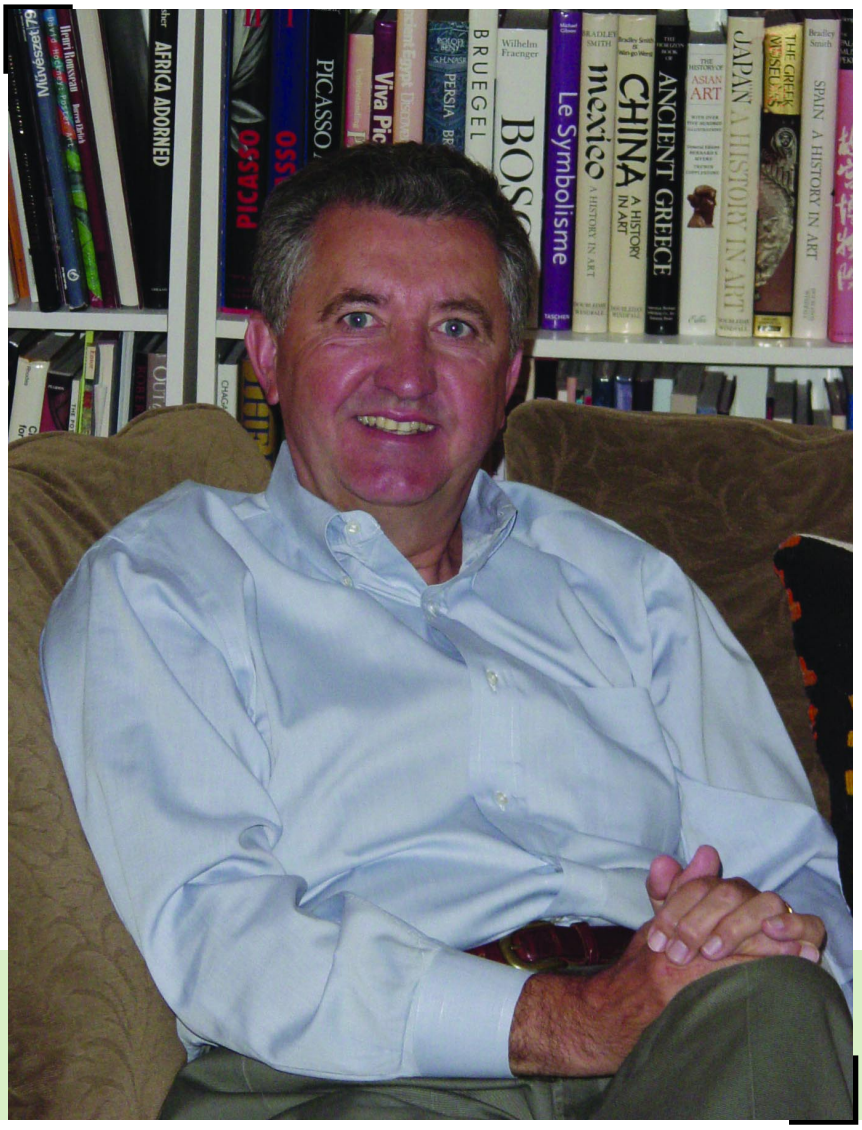
hogy életfogytig tartó tagságot kaptam a Kodak Kutatói Tanácsában.

– Ez egyben életfogytig tartó Kodakhoz tartozást is jelent?

– Nem, 1998-ban ismét váltottam, a Circuit City Stores nevű kereskedelmi láncnál lettem műszaki vezérigazgató. A feladat nagyon izgalmas volt, a 600 szuperáruházat működtető, 12 milliárd dolláros forgalmú cégnél azt kellett kitalálni, hogy technológiai szempontból mi motiválja a vásárlóközönséget, mi lesz a kurrens termék például jövő karácsonykor. Ott újra találkoztam – ezúttal más perspektívából – a HDTV-vel, a digitális képi technikákkal, hiszen azokban az években kellett a piacot meghódítani ezekkel a nem túl olcsó újdonságokkal.

– Nem tudom, mekkora forgalmat sikerült elérni, gondolom, még ma sincs minden amerikai családnak HDTV-je. Ám egy vevő biztos volt: Tóthéknál nem állhat más a szalonban...

– Ez nem egészen így van. Noha komoly fotográfus vagyok, a televízió területén nincs sok időm élvezni a HDTV előnyeit. Az egyik, máig remekül működő tévékészülékem egy kis képernyős NTSC. Büszke lehet rá a Mitsubishi, hiszen 1986-ban gyártotta, és még egyáltalán nem volt szükség szervizre, képcsövet sem kellett benne cserélni. Persze tennivalóim miatt olyan keveset nézek tévét, hogy igazán nem kell sűrűn cserélgetnem a készüléket.



Elfoglaltságom egyébként az utóbbi időben csak növekedett, hiszen 2000-ben elérkezettnek láttam az időt egy saját cég alapítására. Az Inciscent Corporationnek a vezeték nélküli adatkommunikáció területén meglehetősen szűz területre sikerült betörnie, a PDA-kra készítettünk Enterprise Network Management & Control megoldásokat. Hamar befektetőnk is akadt, 30 millió dolláros tőkeemelés után a cég a négytagú start-up vállalkozásból több mint ötvenfős munkatársi gárdát foglalkoztató vállalat lett. Idén újabb céget hoztam létre, az Intelligent Digital Horizon (IDH) Companyt, amelynek jelenleg elnökeként és műszaki főnökeként tevékenykedem. Klienseim közé tartozik például a Northrop Grumman vállalat és az Egyesült Arab Emirátus légvédelmi részlege. Néhány hete pedig a GTSI nevű, egymilliárd dolláros cég főmérnöki állását is betöltöm. A GTSI kimondottan az amerikai kormánynak dolgozik.

Lopva az órára pillantok, lassan lejár a kért egy óra. Tóth Árpádra már mások várnak, nekem pedig csak egy kérdésem maradt: vajon milyen címet adhatnék az interjúnak... Az olvasó már tudja a választ, legfeljebb azt nem, hogy ez is a költő Tóth Árpádtól származik, A Marson című versből, amelyben a gravitáció talán épp a távoli „bús haza” lehúzó erejét szimbolizálja, amit oly jó lenne egy pillanatra lecsavarni... A névrokonnak, Arpad G. Tothnak sikerült, nem is egy pillanatra, hanem egy életre, és az Amerikai Magyar Cégvezető Kör elnökségi tagjaként erre biztatja most honfitársait is: csavarjuk le a gravitációt, gondolkozzunk globálisan, emelkedjünk a magasba, hiszen nincs semmi, aminek le kéne húznia minket...

}

Biztonságos vezetés

A Symantec világelső vállalat az internetes biztonságtechnika területén. A céget sokan még ma is vírusvédelmi megoldásairól ismerik, pedig portfóliójában a tartalomszűrési megoldásoktól kezdve a tűzfalakon és VPN-rendszereken keresztül a sérülékenység elemzésig sok minden bennefoglaltatik.
A Symantec magyarországi képviseletének élén júliusban vezetőváltás történt. Konkoly Thege Szabolccsal, *a cég Magyarországért és Romániáért felelős új területi igazgatójával kötetlenül beszélgettünk a váltás körülményeiről, új feladatairól, valamint az informatikai biztonsági megoldások fejlődésének tendenciáiról.*

SZÉLL ANDRÁS

– Először is gratulálunk kinevezéséhez...

– Köszönöm.

– Engedje meg, hogy szakmai életútjáról faggassuk. Milyen pozíciót hagyott ott a Symantec kedvéért?

– Mielőtt a Symantechez jöttem, kilenc évig az Icon Rt.-nél dolgoztam, a KFKI-csoport rendszerintegrációval és biztonságtechnikával foglalkozó önálló részvénytársaságánál, ahol elég sok mindenbe belekóstoltam. Az első 4-5 évben kereskedő, mérnök-üzletkötő, key account manager voltam, és rengeteg cég termékeivel megismerkedtem, a Microsofttól a HP-n keresztül a Symantecig. Foglalkoztam kiemelt ügyfelekkel a kormányzati, illetve a telekommunikációs piacon. Alapvetően mérnöki beállítottságú vagyok. A Műszaki Egyetemen szereztem villamosmérnöki diplomát, bár ennek fénye az elmúlt évtizedben kissé megkopott, hiszen napi szinten nem mérnöki munkát végeztem. Szerencsére a menedzsmentben, az ügyfelekkel való kapcsolattartásban felhasználható mérnöki gondolkodásmód megmaradt.

Az Iconnál 1999-re már elég sok biztonságtechnikai projektet adtam el különböző ügyfeleknek. Ekkorra annyira sikeressé vált ez a tevékenységünk, hogy az Icon vezetése úgy döntött, a magyar piacon egyedülálló módon önálló biztonságtechnikai üzletágat indít. Ennek az üzletágnak kezdettől fogva én voltam a vezetője, a létszámunk néhány év alatt két-három főről felduzzadt mintegy húsz, kizárólag a kivitelezéssel foglalkozó tanácsadóra.

– Ha nem túl indiszkrét a kérdés: hogyan került át a Symantechez?

– Az Icon Magyarországon dobogós helyet foglal el a Symantec partnerei között, így régóta jó viszonyban voltunk egymással. Engem a Symantec egyik vezető munkatársa keresett meg a konkrét ajánlattal.

– Tehát klasszikus átcsábításról beszélhetünk?

– Tulajdonképpen igen.

– Két cég partneri viszonyában hogyan kezelhető egy ilyen esemény?

– Ez mindig a helyzettől függ. Az én esetemben tulajdonképpen sejteni lehetett, hogy hamarosan szükségem lesz új kihívásokra, hiszen az Iconnál kilenc évig dolgoztam. Ők is érezték, hogy váltásra van szükségem, de a KFKI-csoporton belül nem volt megfelelő pozíció számomra. Így tehát barátságban váltunk el, és továbbra is vissza fogok járni az Iconhoz, hogy közös üzleteinket gondozzam. Azt hiszem, hogy ma az informatikai pályán, pláne „menedzseri üzemmódban", nem szokás egy évtizedet tölteni egy munkahelyen, legalábbis hasonló pozíciókban.

– Munkamódszerei, vezetési elvei beleillenek a Symantec szervezeti kultúrájába?

– Alapvetően ügyfél- és üzletorientált vagyok, szeretem gyorsan és hatékonyan megoldani a feladatokat, kevés érzelgéssel. Nyílt lapokkal játszom – munkatársaim szerint sokszor túlságosan is –, és ezzel általában elérem a céljaimat. A Symantec légkörét a kettősség jellemzi. Egyrészt Magyarországon viszonylag kis csapatról beszélhetünk, ami lehetővé teszi az oldott, baráti viszonyokat. Például nem kell állandóan értekezleteket összehívnunk, ha beszélni szeretnénk egymással, hiszen ebéd közben is alkalmunk nyílik a legtöbb kérdés tisztázására. Másfelől a Symantec multinacionális vállalat, világszerte négyezer munkatárssal. Ennek megvannak a maga előnyei, hiszen a multinacionális cégektől rengeteget tanulhatunk, elég, ha csak a minőségbiztosítási rendszerekre gondolunk. Azt hiszem, hogy ennek a kettősségnek megfelelek.

– Amikor elvállalta új feladatát, nyilván mérlegre tette a cég eddigi eredményeit és piaci pozícióját. Ön mely jellemzőt tekinti a Symantec legnagyobb előnyének?

– A Symantec portfóliója hihetetlenül sokrétű. Tűzfalak, behatolásdetektálás, VPN-rendszerek, felhasználóazonosítás, távoli elérés, távoli menedzsment, biztonsági-felügyeleti szolgáltatások, biztonsági hírszolgáltatás, sérülékenységelemzés és így tovább. Ha egy kicsit távolabbról nézzük a képet, látható, hogy a biztonsági komponensek mindegyike különböző veszélyforrásokat szüntet meg, más-

más problémákat kezel. Ezzel együtt az igazi megoldást az jelenti, ha a különböző komponenseket egy rendszerben kezeljük. A Symantec rendelkezik ilyen menedzsmentrendszerrel, szolgáltatással. Képesek vagyunk egyetlen központi helyről kezelni a komponenseket és az eseményeket. Be tudjuk gyűjteni a biztonsági incidenseket, ezeket analizálhatjuk, korrelációkat számolhatunk. Mindez versenytársaink többségénél nincs jelen.

Fotó: Walkó Boglárka

Névjegy

A Symantec Magyarországért és Romániáért felelős területi igazgatója, *Konkoly Thege Szabolcs* 2003. július 1-jétől tölti be ezt a pozíciót.

Konkoly Thege Szabolcs korábban az Iconnál dolgozott, ahol kilenc éven át a mérnök-üzletkötőitől kezdve a kiemelt ügyfélmenedzserig többféle pozíciót töltött be. 1999-től az Icon biztonsági üzletágának vezetője volt, ahol mintegy húsz beosztottért felelt, értékesítők és konzultánsok alkották a csapatát. A biztonsági üzletág projektjeiben az NAI, az RSA, a Symantec és a Trend Micro megoldásait implementálták ügyfeleiknél.

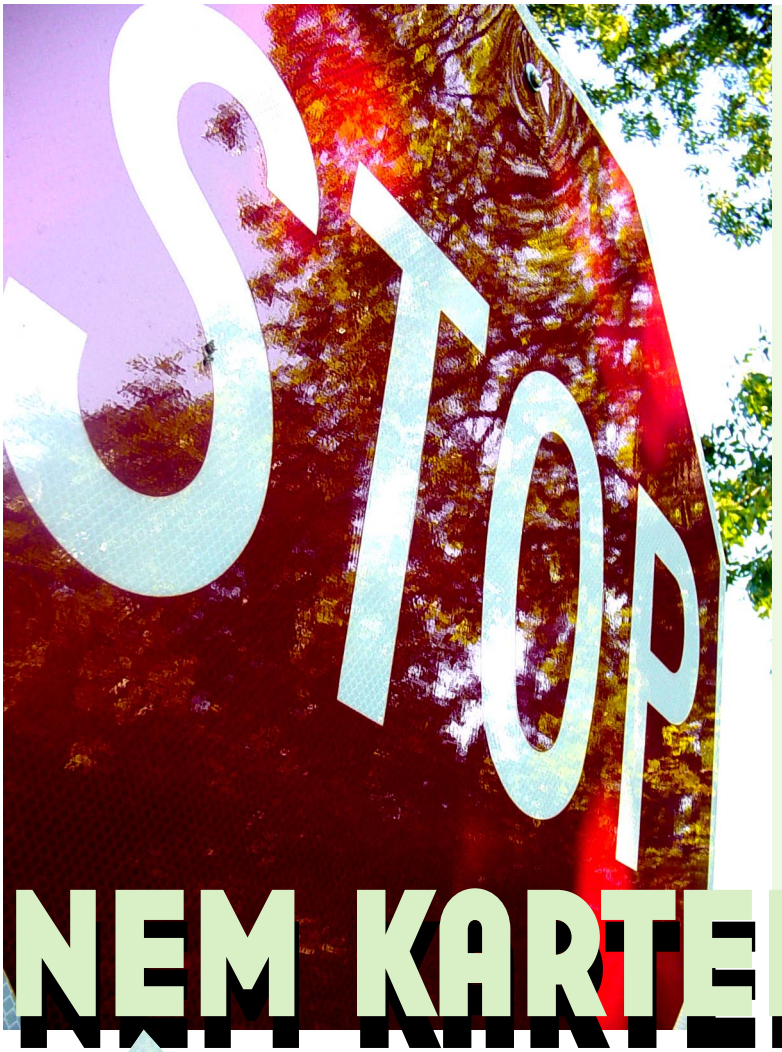
A Műszaki Egyetem mikroelektronikai szakán villamosmérnök-informatikusként végzett, valamint elvégezte a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem Vezetőképző Intézetének MBA-szakát. Egy kislány boldog édesapja, szabadidejében olvas, kertészkedik, illetve elektronikus hangszereket gyűjt.

– Ön szerint az informatikai biztonsági megoldások területén milyen trendekre érdemes odafigyelnünk?

– Egyre újabb és újabb területek jelennek meg az informatikai biztonságtechnikában. Ha a különböző problémákat egy cég mind maga szeretné megoldani, akkor oda jut, hogy hatalmas tömegű adatot, naplófájlt kell kezelnie, és ezzel generál magának egy újabb problémát. Ez egyszerre minőségi és mennyiségi, hiszen még ha megfelelően üzembe is helyezik a különböző biztonsági komponenseket, szinte lehetetlen kielégíteni azt az emberierőforrás-igényt, amely az elkülönült rendszerek felügyelete esetén jelentkezik. Ha belegondolunk, a hagyományos vagyonvédelem terén is szakosodás ment végbe. Elég elsétálni egy bankba, és ott találunk biztonsági embereket, akiknek a hátára már nem a bank neve van felírva, hanem egy biztonsági cégé. Ugyanez a helyzet az informatikában. Az ügyfelek kezdenek rájönni, hogy a biztonság önálló fenntartása drága, és rengeteg problémát generál. A Symantecnek ma világszerte találhatók biztonsági-felügyeleti központjai, amelyekbe folyamatosan érkeznek az információk az ügyfelek biztonsági rendszereinek működéséről – ugyanúgy, ahogy a hagyományos riasztók be vannak kötve a rendőrségre. A felügyeleti központokban dolgozó munkatársaink képzettek, mindig rendelkezésre állnak, és azonnal képesek reagálni az esetleges problémákra. Úgy gondolom, hogy az ilyen, outsourcing jellegű szolgáltatások négy-öt éven belül elterjedhetnek.

– A hasonló megoldások elterjedésének feltétele a fejlett felhasználói kultúra...

– A biztonság megteremtése természetesen megköveteli a tudatosságot, és mi igyekszünk tenni érte. Legyen szabad egy példát említenem. Valamely cég például úgy gondolhatja, hogy a tűzfal konfigurálásával kivédheti a kívülről érkező támadásokat. Igen ám, de egy tűzfal csak „szabályos alakú lyukak halmaza". Sok mindent kirekeszt, de a szabályrendszerének megfelelően én adom meg, hogy mit eresszen be. És amit beereszt, azzal tovább nem foglalkozik. Azt pedig, hogy odabent mi történik, csak valamilyen más – például egy behatolásdetektálási – rendszer jelzései alapján lehet megmondani. Ezt a tényt ma kezdi el megérteni nagyon sok felhasználó. Azzal, ha oktatjuk a felhasználókat, természetesen magunknak is piacot teremtünk, de azt hiszem, hogy a cél, a biztonság megteremtése ennél sokkal fontosabb. }



NEM KARTELL EZ, KÉREM, VERSENYTORZÍTÁS!

360 millióra bírságolták a mobilcégeket

Egy hónappal ezelőtt a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) történetében egyedülálló vizsgálat végére tettek pontot – és példa nélküli határozat született. A mobilszolgáltatókat versenytorzításra alkalmas megállapodások megkötésével vádolták, amiért a Westel Mobil Rt.-re 210 millió forint, a Pannon GSM Távközlési Rt.-re pedig 150 millió forint bírságot rótt ki a GVH versenytanácsa. Összeállításunkban visszatekintünk a történtekre, és megkíséreljük feltérképezni az ügy hátterét, bemutatni a különböző álláspontokat.

GALVÁCS LÁSZLÓ

A versenytörvény szerint: „Tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás..., amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki." Ez hát az oka és magyarázata mindennek. Figyeljék meg a jogi definícióban rejlő finom árnyalatokat! Nem szükséges korlátozni vagy torzítani a versenyt a törvényszegéshez, elegendő, ha valamely lépésünk képes lenne ilyen hatás kifejtésére.

Arra már nem vállalkoznánk – sem pró, sem kontra –, hogy megfejtsük, a mobilszolgáltatók végül is visszaéltek-e a megállapodásuk nyújtotta lehetőséggel, vagy csak megtehették volna, ha... Ebben a kérdésben valójában a versenyhivatal sem foglalt állást, számára elegendő a törvény szövegének megsértése. Szellemről szó sincs.

A határozat közzétételét követően talán a bírósággal nem sújtott, de a vád alól sem felmentett Vodafone fogalmazta meg legtalálóbban a helyzetet: sajnálatos, hogy a GVH történetének eddigi legjelentősebb ügye egy olyan piac szereplőiről szól, amely az egyetlen jelentős versenypiac a magyar távközlésben.

Ám mit lehet tenni, a versenyhivatal ezt szúrta ki, s talán nem is alaptalanul. A már korábban megkezdődött átfogó ágazati vizsgálat arra utalt, és a hivatalhoz érkezett bejelentések szintén azt sugallták, hogy valami nincs rendben a mobilpiacon, azon belül is elsősorban az úgynevezett végződtetési díjaknál. Azt hivatalosan senki nem állítja, hogy ma is ez a helyzet, azaz könnyen elképzelhető, hogy immár minden a múlté – kivéve a bírság befizetését. A mobilszolgáltatók (beleértve az azóta megszűnt Westel Rádiótelefon Kft.-t is), valamint a Matáv ellen indított vizsgálat az 1998 és 2001 közötti időszakra terjedt ki.

Ezt a hároméves interregnumot ugyanis szabályozott állapotok előzték meg, és követték. Korábban az összekapcsolási díjak – beleértve az ún. végződtetési díjakat (amelyeket a hívást indító szolgáltató fizet a hívott fél szolgáltatójának) és a hívásdíjakat (vagyis az ügyfél által fizetendő percdíjakat) is – a hatósági árkörbe tartoztak. 2001 végén viszont hatályba lépett az a hírközlési törvény, amely a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók számára megszabta, hogy végződtetési díjaik költség alapú számításokon alapuljanak, vagyis elméletileg ismét rendezett körülmények alakultak ki.

Ám a vizsgált időszak elején, 1998. január 11-én a kormány az összekapcsolási díjaknak a mobilhálózatokat érintő elemeit (így a két mobilhálózat összekapcsolásának hívás- és végződtetési díjait, illetve a vezetékes–mobil típusú összekapcsolások mobilszolgáltatókat illető díjait) kivonta a hatósági áras körből, így ezeket három éven keresztül

A Pannon GSM a bírósághoz fordul

Már az elmarasztaló határozat nyilvánosságra hozatalának napján közleményben jelezte a Pannon GSM, hogy bíróság előtt támadja meg a versenyhivatal döntését.

Határozottan kijelentették: cégük nem követett el sem a versenyjogot, sem a piaci magatartásról szóló egyéb jogszabályokat sértő cselekményt, soha nem kötött semmilyen, a gazdasági versenyt korlátozó megállapodást, nem élt vissza piaci pozíciójával.

A Pannon GSM szerint a GVH a távközlési hatóság által évek óta ismert, soha nem kifogásolt dokumentumra alapozza vádjait. A mobiltársaság a kartellvád képtelenségét igazoló körülményként mutat rá: a GVH a mobilcégek által a távközlési piac ellenőrzésére hivatott Hírközlési Felügyeletnek megküldött dokumentumokra, a távközlési szolgáltatók közötti összekapcsolási feltételeket szabályozó szerződésekre alapozza a kartellvádat, figyelmen kívül hagyva azt a tényt, hogy a HÍF-nek 1999-től máig semmilyen kifogása nem volt e dokumentumok tartalma ellen. A GVH számára jogszabály írja elő a HÍF-fel való együttműködés kötelezettségét, így a dokumentumok tartalmát illető kifogásait 1999-ben, azok létrejöttekor kellett volna megfogalmaznia. A GVH ráadásul ugyancsak figyelmen kívül hagyta azt az alapvető tényt, hogy az általa kifogásolt elemek nem a mobilcégek megállapodásai, hanem a piac sajátosságait leíró, kötelező erő nélküli megállapításai.

Életszerűtlennek, minden alapot nélkülöző spekulációnak tartja a Pannon GSM azt a feltevést, hogy a piacvezető vonalas távközlési szolgáltató közvetlen irányítása alatt álló mobilcég az anyacége rovására versenytársával kötött volna kartellmegállapodást. Ilyen egyezséget a szolgáltatók nem kötöttek. A GVH egész eljárása során figyelmen kívül hagyta azt a tényt, hogy a Matáv és a Westel nem egymástól független szolgáltató.

Az eljárás során a GVH az alapvető jogi normáknak ellentmondva az eljárás alá vont cégekre helyezte a bizonyítási kényszert, majd az eléje tárt bizonyítékokat folyamatosan figyelmen kívül hagyta. Például így tett a vizsgált időszak inflációjának tényével is: a pénzromlás következtében a mobilos végződtetési díjak 36 százalékkal csökkentek.

A Pannon GSM-nél a versenyhivatal bizonytalanságát észlelték. Szerintük ugyanis erre utal, hogy a GVH eljáró versenytanácsa indoklásában elismerte: még nem volt dolga „versenytorzító" üggyel, és még soha nem kifogásolta, ha a szolgáltatók fogyasztóik érdekében maximálták áraikat.

bármiféle megkötés nélkül állapíthatták meg a szolgáltatók.

Ez a szabadság utólag akkor is irritálhatta a versenyőröket, ha egyébként eleinte nem éltek vele a szolgáltatók, vagyis fenntartották a korábban megállapított hatósági (ám mégis versenytorzító?) árakat. A Vodafone szakembere azzal érvel, hogy nem ők állapították meg a díjakat, azokat a piac egyszerűen örökölte a korábbi árszabályozó szaktárcától. A GVH erre úgy reagált, hogy bárkitől örökölte is a piac a versenytorzítónak ítélt árakat, azokat 1999 és 2001 között az elmarasztalt vállalkozások saját felelősségükre tartották fenn.

Mikor és mitől torz a verseny?

No, ezen a ponton már kezd elbizonytalanodni az ember, könnyen megzavarja, hogy a különféle hívásirányok, illetve díjtípusok esetében mi változott, és mi nem.

Talán éppen ezt a káoszt akarta megszüntetni az a rendelet, amely a távközlési szolgáltatókat arra kötelezte, hogy egymás között állapodjanak meg hálózataik összekapcsolásának technikai és gazdasági feltételeiről. A GVH szerint ezek az 1999-ben, illetve 2000-ben megkötött hálózati szerződések teremtették meg a lehetőséget arra, hogy torzuljon a verseny a mobilszolgáltatók vezetékes hálózatokkal megvalósított összekapcsolásaiban.

De hát ki és hogyan állapíthatja meg, hogy mikor és mitől torz a verseny?

A szakmai definíció szerint akkor járhatnak versenytorzító hatással a megállapodások, ha azok következtében két, egymást nem helyettesítő piacon kialakuló feltételek az egyik szereplőinek előnyére, illetőleg a másik szereplőinek hátrányára eltérnek attól a helyzettől, amely a megállapodás nélkül alakult volna ki. Például olyan körülmények jönnek létre, amelyek következtében az árak arányai eltérnek a költségek arányaitól.

A vizsgálat tehát először is megállapította, hogy a vezetékes hálózatból a mobilhálózatokba irányuló hívások csak korlátozottan voltak alkalmasak a mobilhálózatok egymás közti hívásainak helyettesítésére, vagyis két elkülönült piacról van szó. A hatósági árak felszabadítása után a mobilszolgáltatók lehetőséget kaptak arra, hogy a vezetékes hálózatok felől érkező hívások díjait egyoldalúan állapítsák meg (miközben a vezetékes szolgáltatók, így a Matáv díjai a maximált áras körben maradtak). Ezáltal a mobilszolgáltatók állapíthattak meg egy másik piacon érvényes árat, azt, amelyet a vezetékes hálózat előfizetői fizettek a mobilirányú hívásokért.

Ez volt a gyakorlati lehetőség a verseny torzítására. De éltek-e ezzel a mobilosok, és ha igen, hogyan?

A szakértői vélemények, köztük az

Vodafone: pozitívum és kritika

Az előfizetők szempontjából szomorú nap a mai – így kommentálta a versenyhivatal határozatát a Vodafone. Sajnálatosnak tartják ugyanis, hogy a GVH történetének eddigi legjelentősebb ügye egy olyan piac szereplőiről szól, amely a vizsgált időszakban és azóta is az egyetlen jelentős versenypiac a magyar távközlésben, holott a fogyasztók számára hasznosabb lett volna, ha a versenyhivatal azokra a területekre összpontosít, ahol a verseny hiánya miatt a fogyasztók érdekei erősen sérülhetnek. Pozitívan értékelik azonban a 70-es társaságnál, hogy a versenytanács nem szabott ki bírságot a Vodafone-ra, mivel megállapította, hogy a piactorzításnak a cég nem volt aktív résztvevője.

Hivatalosan így fogalmaz a mobilcég: „Ezúton szeretnénk a nyilvánosság előtt kijelenteni, hogy a Vodafone senkivel nem kötött semmilyen kartellmegállapodást, illetve piaci magatartását senkivel nem hangolta össze. Éppen ellenkezőleg, a Vodafone piaci térnyerésének egyetlen eszköze a versenytársakénál kedvezőbb árak alkalmazása volt, ami egyértelműen a verseny fokozását eredményezte, s ezt az előfizetők világosan érzékelhették is."

A sajtóban elterjedt találgatásokkal szemben a versenytanács soha nem vádolta azzal a mobilszolgáltatókat, hogy mesterségesen magasan tartották volna a mobilhívások árát. A versenytanács álláspontja szerint ezek a szolgáltatók olyan piactorzítást hajtottak végre, amelynek hatása a vezetékestelefon-piacon jelentkezett, és a mobiltelefónia térnyerését segítette elő.

A Vodafone végül két pontban fejtette ki álláspontját a döntéssel kapcsolatban:

– A versenytanács az eljárás során annak ellenére, hogy a bizonyítás terhe rajta van, semmilyen érdemi bizonyítékot nem mutatott fel a piactorzítás hatásaira vonatkozóan. Ezzel szemben figyelmen kívül hagyta a szolgáltatók meggyőző bizonyítékait, amelyek egyértelműen cáfolták a piactorzítás tényét.

– A versenytanács által most versenytorzítónak ítélt árakat annak idején a magyar állam képviseletében eljáró közlekedési, hírközlési és vízügyi miniszter mint árszabályozó hatóság állapította meg. A helyzet abszurduma, hogy éppen azt róják a mobilszolgáltatók terhére, hogy az árak felszabadítását követően nem emelték meg a mobilhálózatok közötti, a jogalkotó által korábban megállapított összekapcsolási díjakat. Azt, hogy a versenytanács döntését bíróság előtt megtámadja-e, a Vodafone majd a későbbiekben, az írásos határozat ismeretében mérlegeli.

érintettek nyilatkozatai alapján azt állapította meg a GVH, hogy a mobil–mobil hívások költségei nagyobbak, mint a fix–mobil, illetőleg a mobil–fix irányúaké. A hálózati szerződések ennek ellenére azt az elvet rögzítették, hogy az egyik mobilhálózatból a másikba irányuló hívások díjai nem emelhetők a mobil–vezetékes hívásdíjak fölé. Maximálták saját áraikat, vagy minimálták vezetékesdíjaikat? Mindegy, a versenyhivatal úgy ítélte meg, hogy a két piac árainak aránya szükségszerűen eltér a két piac költségeinek arányaitól, a vezetékes hálózatba telefonálók relatíve többet fizetnek, mint a másik mobilhálózatot hívók. A díjarányoknak a költségek arányaitól való eltérítése azáltal fejthetett ki versenytorzító hatást, hogy a két hívástípus iránti fogyasztói kereslet arányait eltérítette attól, ami egyébként (a tényleges költségeket kifejező árarányok mellett) kialakulhatott volna.

Visszajátszásra persze nincs lehetőség, így soha nem tudjuk meg, mi lett volna, ha...

Megállapodtak-e az árakról?

Annyit lehet tudni, hogy a mobilhálózatok egymás közötti forgalma nagyjából kiegyenlített volt. Ez többé-kevésbé független a hálózatok relatív nagyságától, vagyis például a Westel hálózatából annyit hívták a Vodafone előfizetőit, mint a 70-esek a 30-asokat. Az egymást kiegyenlítő forgalmon felüli rész elszámolásának (vagyis a mobil–mobil végződtetési díjak nagyságának) így látszólag nem volt túl nagy jelentősége. A vizsgálat során azonban az derült ki, hogy az egyensúly könnyen felborulhatott volna, ha a mobilhálózatok közötti hívások (ezen belül elsősorban a végződtetések) díjai eltértek volna egymástól. Az alacsonyabb áron dolgozó szolgáltatónak rövid távon ugyan árbevétel-kieséssel kellett volna számolnia, ám az árkülönbség miatti gyakori visszahíváskérés révén forgalma végső soron megemelkedhetett volna. Mindezek alapján érthető, hogy inkább a végződtetési díjak egységes jellegének megőrzésére törekedtek. A hálózati szerződésekben szerepelt egy olyan kikötés is, miszerint a mobilszolgáltatók közötti kiegyenlítetlen forgalom elszámolását a fix–mobil hívásdíj 40 százalékához kötötték. Ehhez kapcsolódott a hálózati szerződéseknek az a kitétele, amelynek alapján a versenytársak azonnal értesülhettek a vezetékes szolgáltató fix–mobil hívásdíjainak változtatási szándékáról.

A versenyhivatalnál azt állítják, hogy a vizsgálat alapján bizonyíthatóan meg tudták állapítani: a mobilszolgáltatók közötti hálózati szerződések kikötései együttesen alkalmasak voltak arra, hogy a mobil- és vezetékes hálózatok közötti összekapcsolás terén torzítsák a gazdasági versenyt.

A kívülálló nehezen tudja eldönteni, hogy reálisak-e a GVH megállapításai, például valóban költségesebb-e a mobilhálózatok működtetése, így a mobilhívások kezelése, mint a vezetékesé. Mi nem ellenőrizhettük a hálózati szerződéseket, így nem tudhatjuk, szerepelnek-e bennük a hívásdíjak maximálására, a végződtetési díjak egységesítésére, a kiegyenlítetlen forgalom elszámolásának a fix–mobil hívásdíjhoz kötésére, illetve egymás tájékoztatására irányuló kitételek. Mivel azonban a mobilszolgáltatók ezt nem cáfolták, hitelt kell adnunk a GVH megállapításainak.

Mit nem lehet bizonyítani?

Annál is inkább, mert a versenyhivatal arról is nyíltan tájékoztatott, amit nem tudott bizonyítani. Így például nem derült ki, hogy a hálózati szerződések megkötése során a mobilszolgáltatók – a kétoldalú megállapodásokon túlmenően – összehangolták volna magatartásukat. Nem játszottak össze titokban, hiszen a hálózati szerződéseket nyilvánosan kötötték. Továbbá e szerződések nyélbe ütését jogszabály írta elő számukra. A vizsgálat nem tudta kielégítően bizonyítani, hogy a vizsgált időszakban alkalmazott vezetékes–mobil hívás-, illetőleg végződtetési díjak a versenytörvénybe ütközően túlzottan magasak lettek volna. A mobilszolgáltatók gazdasági erőfölényt élveztek ugyan a saját hálózataikba irányuló hívások végződtetésének terén, de az azzal való visszaéléssel nem vádolhatók. Ennek bizonyításához elengedhetetlenül szükség lett volna az adott szolgáltatással kapcsolatos költségek ismeretére. E nélkül viszont hiába volt egyértelműen megállapítható, hogy a magyar vezetékes–mobil hívásdíjak magasabbak voltak az Európában szokásos átlagnál, az erőfölénnyel való visszaéléshez azt is meg kellett volna mondani, hogy mi lett volna a költségekkel arányos, „helyes” ár.

A GVH közleménye elismeri: nem helytálló a versenytanács által jogsértőnek talált magatartást „kartellezésnek” nevezni. Tény, hogy a kifogásolt viselkedés a versenytörvénybe ütközik, leghelyesebb azonban nevén nevezni a jogi tényállást: a mobilszolgáltatók versenytorzításra alkalmas megállapodásokat kötöttek egymással.

Vagy mégsem? A vádlottak ugyanis többnyire elutasítják a határozatot. Egyedül a Matáv üdvözli a döntést, érthetően, hiszen a vezető vezetékes szolgáltatót felmentette a GVH. A Vodafone legfeljebb presztízsveszteséget szenvedhet, bírságot ugyanis nem szabtak ki rá. A két főbűnösnek kikiáltott társaság (a GVH közleménye szerint a versenytorzításra alkalmas megállapodásokat a Westel Mobil Rt. és a Pannon GSM Távközlési Rt. dolgozta ki, a V.R.A.M. Rt. és az azóta megszűnt Westel Rádiótelefon Rt. pedig csak átvette) képviselői határozottan tiltakoznak, egyelőre nyilatkozatokban, de valószínűleg beváltják ígéretüket, és az írásos határozat kézhezvételét követően jogorvoslatért bírósághoz fordulnak. }

Górcső alatt a mobilágazat

A bulvársajtó nyelvén fogalmazhatnánk úgy is, hogy megszállta a versenyhivatal a mobilpiacot. A 150 és 210 millió forintos bírság nyomán szenzációsabbnak tűnő versenyfelügyeleti eljárás mellett – sőt időben azt megelőzve – úgynevezett ágazati vizsgálatot is folytatott a GVH a rádiótelefóniában. Mindezek eredményeiről dr. Gönczöl Tünde, *az Infokommunikációs Iroda vezetője és* Váczi Nóra *vizsgáló gyakornok számolt be lapunknak.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Az ember óhatatlanul összefüggést sejt és keres a párhuzamos vizsgálatok között. Mi a különbség, mi volt a célja az egyiknek, és mi a másiknak?

G. T.: – A mobiltelefon-szolgáltatás távközlési szektoron belüli térnyerésével párhuzamosan nem készült átfogó iparági elemzés az ágazatról. A GVH az ágazati vizsgálat megindításával kívánt hozzájárulni ahhoz, hogy megtörténjen az elengedhetetlen értékelés, ami a vállalkozások esetleges versenykorlátozó magatartásának következményeként kialakuló anomáliákat tárja fel.

Az ágazati vizsgálat nálunk új, ám az Európai Unióban már korábban is ismert eljárási forma, amelynek során a versenyhatóság egy egész ágazat piaci mozgását méri fel. Ez általában akkor éri el célját, ha alapos, áttekintő képet alakít ki a vizsgált ágazatról, képes közvetlenül megismerni az ármozgásokat és más piaci körülményeket, s mindezek alapján megfelelő döntési helyzetbe kerülhet az esetlegesen szükséges intézkedéseket illetően.

A piaci zavarra utaló jelek nem feltétlenül közvetlenül valamely vállalkozás jogsértő magatartása miatt alakulnak ki, ám akár arra is visszavezethetők lehetnek. A vizsgálat nyomán kiderül, hogy szükséges-e valamilyen állami beavatkozás az adott piacon. Adott esetben a GVH azonnal élhet a törvényben biztosított jogkörével, és versenyfelügyeleti eljárást indíthat a valószínűsített jogsértéssel kapcsolatban. Ha pedig nem a versenyhivatal hatáskörébe tartozó probléma merül fel, a GVH felhívhatja az illetékes szervek figyelmét a javasolt intézkedés megtételére.

A lényeges különbség tehát az, hogy az ágazati vizsgálat nem a piaci szereplők ellen irányul – így végeredményként például nem szabhat ki bírságot –, célja a versenyviszonyok felmérése és az esetleges beavatkozási területek feltárása. Ennek egyik következménye lehet a tényleges versenyfelügyeleti eljárás, amely viszont piaci zavarra utaló konkrét jelek esetén már a vállalkozások ellen indítható.

A GVH történetében az első ágazati vizsgálat a mobilpiacon indult, 2001-ben, és 2002 októberében zárult.

– Mit tárt fel az ágazati vizsgálat?

G. T.: – Mindenekelőtt az egyes piacokat kellett meghatározni, elkülöníteni. A vizsgálat legfontosabb megállapításai közé tartozik, hogy míg a kiskereskedelmi piacon beszélhetünk működő versenyről, addig a nagykereskedelemben, főleg a vezetékes–mobil végződtetés díjaiban voltak piaci torzulásra utaló jelek.

A mobiltelefon és a vezetékes szolgáltatás árszínvonala átlagosan nagy különbséget mutatott, és a mobilárak még mindig meghaladják a fixdíjakat. A két szektor versenyviszonyának elemzése alapján viszont arra következtetett a GVH, hogy általánosságban a vezetékes és a mobilszolgáltatás nem helyettesítheti egymást. Ez azt jelenti, hogy a két szektor árai közötti különbség önmagában nem értékelhető piaci zavarra utaló körülményként. Ezzel szemben a mobilhálózatban végződő hívások díjainak alakulása – figyelembe véve a díjak változását és az egyes irányokból érkező hívások árazásának különbségét – egyértelműen valamilyen piaci zavart mutatott. A részletes elemzés felvetette annak a valószínűségét, hogy ez a zavar valamely vállalkozás(ok) versenykorlátozó magatartására vezethető vissza, ezért e terület részletes elemzésére versenyfelügyeleti eljárást kellett indítani.

Fotó: Walkó Boglárka

– Vagyis az ágazati vizsgálat következménye lett a mobilcégek és a Matáv elleni eljárás?

G. T.: – Csak részben, ugyanis időközben bejelentés érkezett a versenyhivatalhoz, amelyre reagálni kellett. A versenytanács úgy döntött, hogy nem várja meg az ágazati vizsgálat lezárását, így 2002 februárjában a GVH megindította a másfél évig tartó versenyfelügyeleti eljárást. Az 1998 és 2001 közötti időszakot felölelő elemzés a vezetékes és a közcélú mobiltávközlési szolgáltatók közötti összekapcsolási díjakkal kapcsolatban kezdődött, majd kiterjesztettük valamennyi mobilhívásdíj, továbbá a vizsgált időszak első felében megkötött hálózati szerződések vizsgálatára.

– Július végén került nyilvánosságra a versenytanács ominózus határozata, amelyet a mobilcégek természetesen megalapozatlannak tartanak. Ön szerint a kritikák helytállók?

G. T.: – A sajtóban megjelentek kartellre utaló feltételezések. Ezek azonban részben tévesek. A kifejezés hallatán az ember titkos kartellezésre gondol, ám ebben az esetben nincs szó titkos megállapodásokról. A versenyhivatal írásos dokumentumok, a hálózati szerződések vizsgálata alapján hozta meg határozatát, és csak azt kifogásolta, amit bizonyíthatóan meg lehetett állapítani. Ennek lényege, hogy az 1999-ben, illetve 2000-ben megkötött hálózati szerződések megteremtették a lehetőséget arra, hogy a verseny torzuljon a mobilszolgáltatók vezetékes hálózatokkal megvalósított összekapcsolásainak terén.

– Ez a kifejezés meglehetősen általános, és így vitatható, hiszen csak a lehetőségről szól, nem pedig a tényekről. Konkrétan mi kifogásolható a mobilszolgáltatók megállapodásaiban?

V. N.: – Főként az árakkal kapcsolatban talált kifogásolható megkötéseket a vizsgálat. Például a mobilszolgáltatók a hálózati szerződésekben deklarálták, hogy a mobil–mobil hívások ára nem emelkedhet a mobil–vezetékes hívások díja fölé. A szakmában köztudott, hogy a vezetékes telefónia működtetése olcsóbb a mobilnál, így ha egy hívás két mobilhálózatot érint, annak drágábbnak kellene lennie, mint ha egy mobil- és egy vezetékes hálózat vesz részt benne. A versenytanács szerint ezzel olyan árviszonyok alakultak ki a két hálózatban, amelyek nem felelnek meg a költségarányoknak, ezért torzíthatják a két piac közötti versenyt.

A másik kifogásolt rendelkezés a mobil–mobil végződtetési díjak egységes megállapítása, illetve annak a fix–mobil hívásdíjhoz való kötése volt. A hálózati szerződésekben az szerepelt, hogy a mobil–mobil végződtetési díjat a szolgáltatók a vezetékes–mobil hívások díjának 40 százalékában állapítják meg. És hogy ez a megegyezés a gyakorlatban megvalósítható legyen, egymást mindig kölcsönösen tájékoztatják a fix–mobil tarifákról. A versenytanács úgy ítélte meg, hogy ezek a kikötések és megállapodások együttesen alkalmasak a vezetékes és a mobilpiaci árak, vagyis a verseny torzítására.

– A jogi és a műszaki szakzsargon keveredése nem könnyíti meg a probléma megértését. Hétköznapi nyelven mit jelent a fogyasztó számára ez a sok, viszonylatokban kifejezett megállapodás?

V. N.: – A mobilszolgáltatók úgy egyeztek meg, hogy ha bármelyikük ügyfele a másik cég előfizetőjét hívja, annak díja nem lehet magasabb, mintha ugyanarról a mobilkészülékéről egy vezetékes számot tárcsázna. De mivel a vezetékes hálózat olcsóbb, kevesebbe kellene kerülnie egy olyan hívásnak, ahol a hívó fél mobil-, a hívott pedig vezetékes hálózatot használ, és két mobilszolgáltató előfizetői drágábban beszélhetnének egymással.

– A mobilszolgáltatók képtelenségnek tartják, hogy mondjuk a Westel megállapodjon anyavállalata, a Matáv rovására...

G. T.: – Valóban szívesen érvelnek ezzel, de ez arra vezethető vissza, hogy többféleképpen lehet értelmezni a dolgokat. Nem a Matáv rovására állapodtak meg, hanem végső soron a fogyasztók érdekei sérültek. A versenyhivatali eljárások rendszerint éppen azért folynak, hogy a fogyasztók ne kerüljenek hátrányosabb helyzetbe a verseny korlátozása, torzítása által. Ez a veszély akkor is felmerülhet, ha a megállapodás nem a felhasználói díjakról szól, hanem a szolgáltatók egymás közti viszonyáról, hiszen annak hatása a fogyasztókat érinti. }

Fotó: Walkó Boglárka

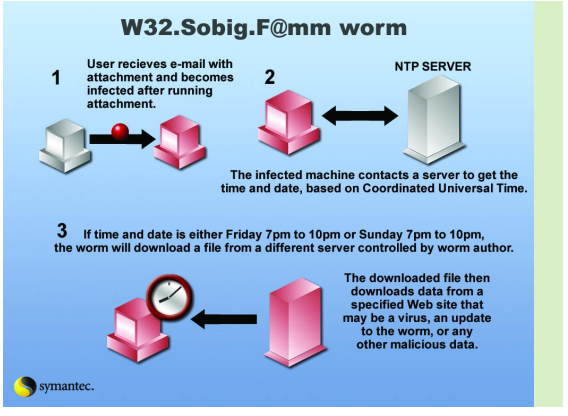
Szeptember 11.

Víruslázban ég a világ

A Sobig vírus világszerte készenlétben tartja az informatikai biztonsági szakembereket. A károkozóról, amelynek több verziója ismert, szinte percenként újabb információkat tudnak meg a vezető antivíruscégek. Ismert már a szerkezete, terjedése, időzítése és így tovább. Egyetlen tényező adhat még okot a fejtörésre: a féreg F variánsa miért áll le szeptember 10-én, és mi történik 11-én, a WTC elleni támadás évfordulóján?

FORRÁS: PRÍM ONLINE, GEYSAP

A vírusok elnevezése nem egységes, minden észlelő laboratórium más nevet ad nekik. A káosz elkerülése érdekében a Generally the Computer Anti-Virus Reasearch Organization (CARO) elnevezése és besorolása a mérvadó. Eddig hat Sobig féreg vált ismertté, amelyek külön családot alkotnak. Minden egyed saját SMTP-klienssel rendelkezik, ezért terjedése nem kötött bizonyos levelezőprogramhoz, és így a fertőzött gép adataiból önálló feladókat nevezhet meg. Ezek pedig az endémiák következtében az adott ország címeihez, szokásaihoz igazodnak.



Szép kis család

A Sobig féregcsalád (A, B, C. – az utolsó májusban vált ismertté) „fergeteges" karriert futott be. Május óta felkerült a 20 legelterjedtebb vírus listájára, olyan „becstelen titánok" mellé, mint a Klez és a Lentin (Yaha család). A Sobig férgek levelekben terjednek, elsősorban a csatolt fájlokon keresztül. Először a helyi hálózatokat lepik el, majd a LAN-ra kerülve másolataikat tovább terítik, részben e-mailek, részben megosztott hálózati meghajtók révén. A féreg egy gépre bejutva, miután megfertőzte azt, megkeresi a rajta található összes címet, és azo-

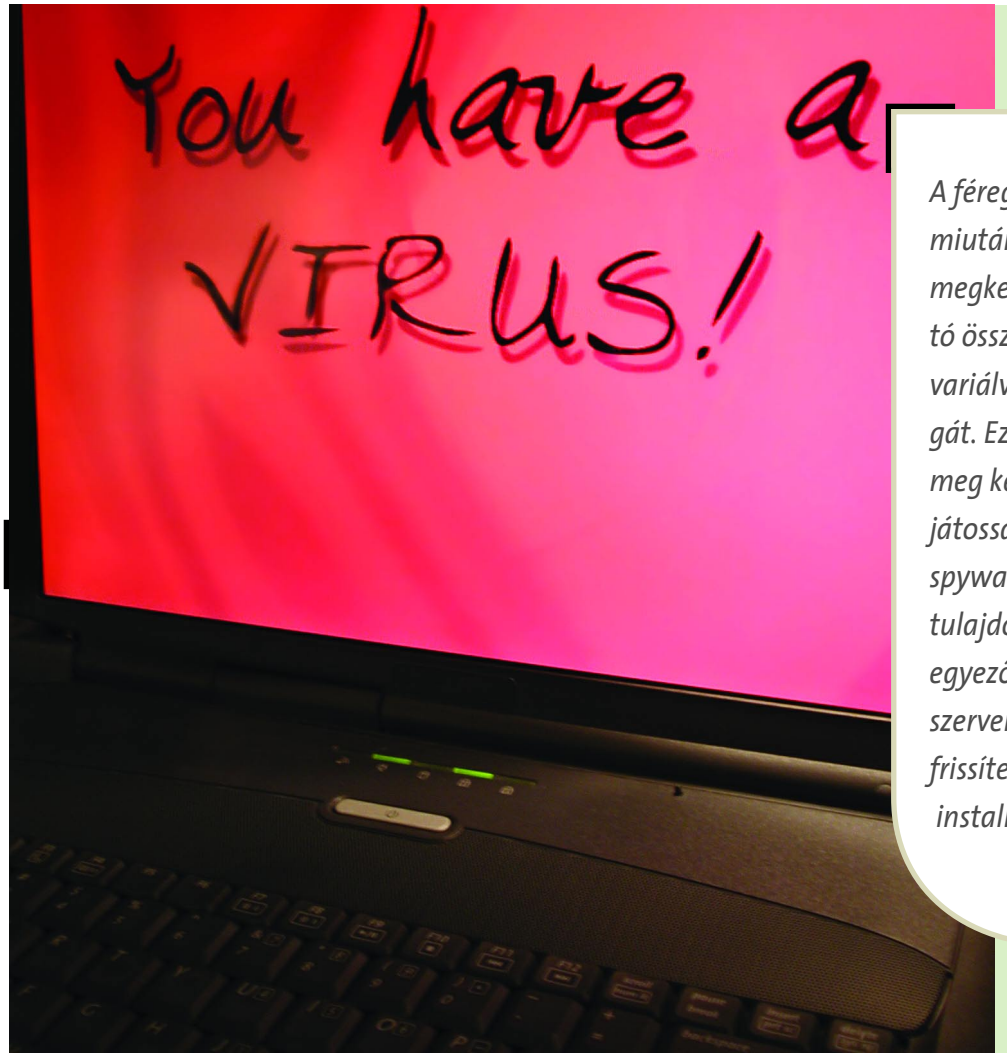
Pornóhálózatról ered a Sobig F

Az amerikai FBI szakértői szerint a Sobig F kórokozót készítője egy internetes pornóhálózatról terjesztette el. A nyomozóiroda információi arra utalnak, hogy elsőként azok kapták meg a számítógépes vírust, akik egy szexképet akartak letölteni az egyik usenetes internetes fórumról.

„A Sobig F elsőként egy pornográf Usenet-fórumon bukkant fel" – mondta *Jimmy Kuo,* a Network Associates antivírus-kutatója.

A Sobig hatodik változata minden elődjénél és az összes korábbi e-mail vírusnál gyorsabb ütemben terjedt a világhálón – közölte a brit MessageLabs. A cég szerint a vírus 24 óra leforgása alatt több mint 1 millió fertőzött levelet küldött el a megszerzett e-mail címekre. A Sobig F-fel fertőzött levelek valójában nem a feladóként feltüntetett címről érkeznek, és a legtöbb esetben a „Thank You!", „Re: Details", illetve „Re: That Movie" témamegjelöléssel érkeznek.

A phoenixi Easynews.com internetszolgáltatót pénteken kereste meg az FBI az üggyel kapcsolatban. „Úgy tűnik, a vírus eredeti példányát a mi hálózatunkról postázta valaki a Usenet-fórumra, augusztus 18-án" – mondta *Michael Minor,* az internetszolgáltató technikai igazgatója.



A féreg egy gépre bejutva, miután megfertőzte azt, megkeresi a rajta található összes címet, és azokat variálva küldi tovább magát. Ezzel párhuzamosan meg kell említeni azt a sajátosságát, hogy az ún. spyware (kém)programok tulajdonságaival megegyezően képes egy távoli szerverről frissíteni, majd frissített formában újrainstallálni magát.

kat variálva küldi tovább magát. Ezzel párhuzamosan meg kell említeni azt a sajátosságát, hogy az ún. spyware (kém)programok tulajdonságaival megegyezően képes egy távoli szerverről frissíteni, majd frissített formában újrainstallálni magát.

A Sobig F variánsa azonban mind stílusában (tárgysorában, a levél tartalmában), mind tulajdonságaiban (más méret, más tömörítési eljárás, saját SMTP-szerver stb.) eltér elődeitől.

Időzített bomba

Azok a szerverek, amelyekkel a féreg – fix IP-címek alapján – kapcsolatba lép, főleg Korea és az USA területén találhatók, de vannak ilyenek Európában és Ausztráliában is. A vírus olyan időpontokban aktiválja magát, amikor a legtöbb dolgozó otthagyja számítógépét, így a munkaidő lejárta után vagy hétvégén fejti ki károkozó hatását.

A vírus augusztus 22-én egy „kisebb" támadást akart indítani, de ezt az F-Secure szenzációs ötletével sikerült meghiúsítani. A szakemberek az ismert IP-jű gépeket összehangolva átállították a rendszeridőt. Egyetlenegy gépet nem sikerült meghatározniuk, ahonnan a vírus támadást is indított.

Egyes vélemények szerint az, hogy a vírus szeptember 10-én leáll, nincs szerves összefüggésben a WTC elleni támadással és így a terrorcselekményekkel, hanem csak utal azokra. Ez kissé furán hangozhat, de tudjuk, hogy a féreg bankok, pénzintézetek (üzletek) számítógépeit támadja meg, és ilyenek voltak a WTC-ben is. Mintha a vírus írója ezzel jelezné célját: kirabolni a megfertőzött bankokat, pénzintézeteket.

Más szakemberek azt feltételezik, hogy a szeptember 10-ei leállás a vihar előtti csendet idézi, és a vírus által letöltött kódok segítségével szeptember 11-én a fertőzött gépek összehangolt támadást (DDOS – Distributed Denial Of Service) indítanak valamely nagyobb rendszer ellen.

A Symantec Response jelenleg kb. 1800 beterjesztést kap a Sobig F vírussal kapcsolatban naponta. Ez a múltbeli fenyegetések mértékét még nem éri el.

A Symantec adatai szerint a Klez.H a csúcson 4516 beterjesztést produkált naponta. Ez a fenyegetés felfedezése után 2 héttel érte el tetőpontját.
A BugBear.B egy napra eső legtöbb beterjesztése 4812 volt, felfedezése után 2 nappal érte el ezt a mértéket.
A BadTrans a csúcson 3709 beterjesztést produkált, és 7 napra volt szüksége, hogy eljusson idáig.

A Blaster-sztori

Az emberi hanyagság, alaptalan magabiztosság és felelőtlenség határtalan. Csináltunk magunknak egy férget – a szó átvitt értelmében. Egy férget, amely szinte akadály nélkül terjed, és már variánsa is van.

FORRÁS: PRÍM ONLINE, PAPP GÉZA

{ Az RPC (távoli eljáráshívás) a Windows operációs rendszer által használt protokoll. A folyamatok között olyan kommunikációs mechanizmust biztosít, amely lehetővé teszi, hogy a programok zökkenőmentesen futtathassanak valamilyen kódot egy távoli számítógépen.

A Blaster vírus célja, hogy az RPC protokoll TCP/IP protokollon keresztüli üzenetváltást kezelő részében található biztonsági rést kihasználva támadást indítson a Microsoft update-lapja ellen.

A biztonsági rés a helytelenül formázott üzenetek nem megfelelő kezeléséből ered. Ez a hiba az elosztott komponensobjektum-modell (Distributed Component Object Model, DCOM) és az RPC közötti illesztőfelületet érinti, amely a 135-ös TCP/IP-portot figyeli. A felület az ügyfélszámítógépek által a kiszolgálónak küldött DCOM-objektumaktiválási kéréseket kezeli (például univerzális elnevezési konvenció szerinti elérési utak).

A biztonsági rés kiaknázásához a támadónak képesnek kell lennie speciálisan kialakított kérést küldeni a távoli számítógép 135-ös portjára. Intranetes környezetben ez általában elérhető, az internethez csatlakozó számítógépeknél azonban a 135-ös portot rendszerint tűzfal blokkolja. Amennyiben a port nem blokkolt – illetve intranetes környezetben – a támadónak nincs szüksége semmilyen egyéb jogosultságra.

A W32/Blaster-A féreg átvizsgálja a hálózatot, és olyan számítógépeket keres, amelyeken kihasználhatja a Microsoft DCOM RPC-jének biztonsági hibáját. Amennyiben alkalmas komputert talál, rámásolja magát a TFTP-csatornán keresztül. Fertőzés után leállítja, majd elindítja a gépet. Továbbá bejegyzéseket helyez el a registryben, és futtatja magát a következő indításkor.

Programhibák miatt írják a férgeket?

Az elmúlt időszakban több olyan féreggel találkozhattunk, amely egy-egy programhibát kihasználva próbálja meg kifejteni tevékenységét.

A Troj/Autoroot-A például megkísérli kihasználni a Microsoft DCOM RPC interfészének hibáját, és így utat nyitni a fenti porton a Troj/IRCBot-G féregnek, hogy az átvehesse az irányítást a megtámadott számítógép felett. (A Microsoft által kibocsátott patch, amely elérhető a Microsoft Bulletin weboldalán, megszünteti ezt a sebezhetőséget. A vírusok elleni védekezés során egyébként alapkövetelmény, hogy frissítsük szoftvereinket.)

A W32/Blaster-A féreg átvizsgálja a hálózatot, és olyan számítógépeket keres, amelyeken kihasználhatja a Microsoft DCOM RPC-jének biztonsági hibáját. Amennyiben alkalmas komputert talál, rámásolja magát a TFTP-csatornán keresztül. Fertőzés után leállítja, majd elindítja a gépet. Továbbá bejegyzéseket helyez el a registryben, és futtatja magát a következő indításkor.

És ezzel nincs vége. A Kaspersky Lab's jelezte, hogy detektált egy férget, amely nem spontán mutáció. Tulajdonságaiban, felépítésében megegyezik az előzővel, ezért a B nevet kapta. „A Blaster támadása a Microsoft windowsupdate.com weboldalt elvileg el tudja zárni az internettől" – mondta *Graham Cluley*, a Sophos megbecsült szakértője. Lehetősége van arra, hogy a fertőzött gépekről összpontosított adatelárasztásos (DoS) támadást indítson. A vírus írója tehát szándékosan megpróbálja megakadályozni, hogy további frissítéseket töltsenek le a felhasználók. Ez egy meglepő trükk.

A történet ráadásul folytatódik. A Blaster megjelenése után valaki írt egy férget, amely a Blasterrel szembeni Microsoft-javítócsomagot kínálja, természetesen hamisan. Amennyiben a felhasználó megnyitja a levélhez felkínált áljavítócsomagot, máris megfertőződik egy másik vírussal. }

Fotó: Walkó Boglárka

Stratégia gyakorlati alapokon – gyári informatika 2003-ban

TIHANYI LÁSZLÓ

A Dunapack Rt. tulajdonosa az osztrák ipari vállalkozó, Thomas Prinzhorn *által irányított vállalatcsoport, a Hamburger konszern. A cég ma Magyarország legnagyobb csomagolásihulladék-feldolgozója és a papír alapú csomagolóeszközök egyik legnagyobb gyártója a közép-kelet-európai régióban.* Scheffer János *nem csupán a papíripar egyik meghatározó hazai gyárának informatikai vezetője, hanem Magyarország, Lengyelország, Ukrajna, Horvátország és Bulgária területére is kiterjed a felelőssége, azaz regionális hatáskörrel rendelkezik. Úgy tartja, szemléletét alapvetően meghatározzák a General Electricnél eltöltött évek, és a Dunapacknál számos tapasztalatát tudja hasznosítani.*

– Szakmai pályafutásával kapcsolatban elmondta, hogy szinte minden területét bejárta a számítástechnikai szakmai tevékenységnek. Mivel foglalkozott, mielőtt a Dunapackhoz igazolt?

S. J.: – Feladatom az európai gyártási célú informatika támogatása volt. Ez hat magyarországi, két angliai és egy

olaszországi gyárat jelentett. Például egy gyártósor bizonyos százaléknyi selejtet termel. Ha az informatika segítségével ez az arány csökkenthető, a haszon látványos. Nekünk sikerült egy nagykanizsai gépsoron egyetlen év alatt több ezer dollárt megtakarítani.

– Hogyan? A gyártósorokat vezérlő számítástechnika is Önökhöz tartozott?

S. J.: – Nem. A mi feladatunk a gyártás minőségi mutatóinak az előállítási folyamatra való visszacsatolása, a process-monitoring volt. Kiszűrni a selejtforrásokat és -okokat, segíteni a kiküszöbölésüket.

– Közvetlen, gyakorlati összefüggések rejlettek a tevékenység és annak hasznossága között...

S. J.: – Amikor a GE-től távoztam, már a gyártás hetven százalékát elláttuk monitoringrendszerekkel, ami sok százezer dollárnyi megtakarítást eredményezett a cégnek. Ez más helyzet, mint amikor az IT tevékenységét például az image javulásából ítélik meg. Ez volt az én iskolám.

– Mindez hangsúlyosan gyakorlati beállítottságot eredményezhet. Ma, a Dunapacknál ez hogyan hasznosul?

S. J.: – Szórakozásból ma is programozok. Ismerem a Novellt, a Windows NT-t. Az üzemeltetési gyakorlattól az elvi magaslatokig minden érdekel, a legtöbb IT-területet valamilyen formában érintettem. Mostani feladatom a teljes informatikai döntéshozatal. Ennek előkészítésében jól hasznosíthatom szakmai előéletem tapasztalatait.

– Szorul-e a vállalat erőforrás-kihelyezésre?

S. J.: – Nagy átszervezés után vagyunk, amely az egész magyarországi papíripart, a nyíregyházi, a dunaújvárosi és a budapesti gyárakat érintette. Több ezer dolgozóból ezeregyszáz maradt. Az IT-t is elérte az átszervezés, nekem mindössze tíz közvetlen dunapackos munkatársam maradt, de regionális szinten még körülbelül negyven ember segíti a munkánkat. Kitűnő papíripari termelésirányítási rendszerünket fejlesztője, a nyíregyházi Navigátor Kft. támogatja.

– Folyik korszerűsítési projekt?

A főbb szempontok: helpdesk, biztonság, rendtartások-házirendek (szoftverszabványok betartása, levelezési, internethasználati normák), projektmenedzsment, IT-erőforrások gondozása, webportál, képzés, szolgáltatásmérés az IT hatékonyságának meghatározására döntéstámogatási célból.

S. J.: – Tavaly kezdtük az Oracle Financials bevezetését az egész konszernben, Ausztriában, Svájcban és Németországban is. Az anyavállalati informatika egyébként igen tág teret enged leányvállalata számára. Ez abból fakad, hogy méretét tekintve akár a mi szervezeti egységünk is lehetne, másrészt a konszern keleti irányban bővül, így a Dunapack kulcsszerepet játszik a terjeszkedésben. Kelet-Európa felé innen szabjuk testre az Oracle-t.

– Ön már belecsöppent ebbe a projektbe?

S. J.: – Érkezésemkor, 2001-ben azt a feladatot kaptam, hogy készítsek teljes körű informatikai stratégiát. Ez klasszikus CIO-szerepkör. Az új stratégiát az indokolta, hogy a középvállat szintjén működő informatikai szervezetet konszernszintűvé kellett alakítani. Ennek része az Oracle Financials bevezetése.

– Hogyan vesz részt a számítástechnika a gyárak életében?

S. J.: – Teljesen áthatja. A termelésirányítás annyira integrált, hogy még a raktáros, a targoncás és a kamionsofőr is használja. Jelenleg körülbelül 500 PC-nk van, és az internetet, az intranetet a gyártó gépek mellől is el lehet érni. Az iratnyilvántartástól a kommunikációig komoly szerepet játszanak.

– Milyen platformot használnak?

S. J.: – Windows XP fut a PC-k kilencven százalékán, Windows 2000 a maradékon. Minden gépen Office XP található, amit munkatársaink száz százaléka használ is. Az internetszolgáltatást Microsoft SharePoint Portal Server látja el, az extranetet Oracle IAS szolgálja ki, a levelezést pedig Exchange Server, illetve Outlook Web Access. A gépek kilencvenkilenc százaléka Active Directoryba integrált. Szállítónk, az Icon Kft. a Microsoft Gold Partner cím birtokosa, és a tanácsára OSL (Open Subscription Licence) konstrukcióban szereztük be a Windows és Office XP-ket. A platform tehát egységes, központilag menedzselhető, frissíthető. Ez a megoldás volt a leggyorsabb, legolcsóbb és az igényeinknek leginkább megfelelő.

– Az egységesítés nyilván a stratégia része volt. Mire terjedt még ki?

S. J.: – Hadd foglaljam össze a főbb szempontokat: helpdesk, biztonság, rendtartások-házirendek (szoftverszabványok betartása, levelezési, internethasználati normák), projektmenedzsment, IT-erőforrások gondozása, webportál, képzés, szolgáltatásmérés az IT hatékonyságának meghatározására döntéstámogatási célból. Ezen a téren sokat tanultam a GE-ben, de ismereteimet ott kevéssé tudtam fölhasználni – itt viszont hasznosíthatók.

– A PC-k csak az irodai felületet jelentik. Milyenek maguk a vállalati rendszerek, amelyeket most majd az Oracle Financials gazdagít?

S. J.: – Ezt az egymásra épülő szintekkel tudom szemléltetni, amelyekkel az IT-nek foglalkoznia kell. Az alapzat a helyi és a távolsági hálózat. Ezen működnek az internet-, intranet- és adatbázis-kiszolgálók, amelyekhez az asztali és noteszgépek, nyomtatók aurája kapcsolódik. Ezen az együttesen az Office-eszkö-

zök körében megvalósított munkacsoportos együttműködési alkalmazások futnak, rájuk épülnek a vállalati rendszerek, s a piramis tetején a vezetői tájékoztató, döntéstámogatási megoldások állnak.

– Ez átfogó séma, minden vállalati informatika sajátos rétegmodellje. Mi a szerepe?

S. J.: – Ha egy vállalat informatikája romokban heverne, ez volna a helyreállítás kalauza, térképe. E területek és aspektusok egészét kifejti az a stratégia, amelyet a vállalat vezetősége megvitatott, költségvonzataival együtt jóváhagyott, s amelynek alapján elkezdhettem dolgozni.

– Konkrétan mi volt a tennivaló?

S. J.: – Mivel a konszern elosztott, első a hálózat: a gyárak között 2 megabites kapcsolat épült ki. Egyre inkább VPN-t használunk Cisco-eszközökkel. A régen szerverként működő PC-ket nagy teljesítményű HP- és Sun-gépekkel váltottuk fel, jelenleg az utóbbi jegyében egységesítünk. Az asztali szféra hardverben is homogén, ami olcsóbbá teszi a karbantartást. Mindez konszerszinten is igaz.

– Miért kötelezték el magukat ilyen mértékben a Microsoft-platform mellett?

S. J.: – Jó az ár/teljesítmény viszonya, a tipikus feladatokhoz teljesen megfelel, jól támogatott és támogatható, a termékek jól integrálhatók, stb. A kulcskérdés azonban az, hogy hogyan lehet magán a szervezeten átfuttatni a változásokat. A Dunapacknál kicsi a fluktuáció. Az átlagos életkor elég magas, s kérdés, hogy mekkora erőfeszítésbe kerül egy platformváltás. Van olyan kollégánk, aki hatvan éve dolgozik a gyárban, és ma is aktív tanácsadó. A nyolcadik évtizedében jár. Ő is simán váltja a Microsoft-platformokat. Nekünk ennek előfeltételezésével és felelősségével kellett platformot választanunk.

– Ön de facto CIO. Formálisan is az?

S. J.: – Tagja vagyok a vállalat felső vezetésének, de az igazgatóságnak már nem – a sajátos szervezeti felépítés miatt sem. Ám stratégaként minden olyan nemzetközi szintű döntésbe bevonnak, amely az informatikát akár csak távolról is érinti. Az IT saját döntéseiben pedig magam képviselem a gazdasági szempontot. Eddig még nem volt rá ok, hogy a bizalmi elv sérüljön, s amit kérnünk kellett, azt mindig megkaptuk. }

Névjegy

Scheffer János, a Dunapack Rt. informatikai igazgatója 1991-ben végzett a Kandó híradásipari szakán. Ezután a Közép-Európa Egyetem Környezettudományi Tanszéken volt projektkoordinátor: környezetvédelmi szoftvereket tesztelt, és regionális bevezetésüknél segédkezett. 1996-tól 5 évet dolgozott a General Electricnél, a volt Tungsram-gyárban, ettől számítja számítástechnikai pályafutását. Ott végigjárta a szakma főbb lépcsőfokait, volt programozó, szervező, projektvezető és menedzser. 2001-ben lépett át a Dunapackhoz, s lett a gyár informatikai igazgatója.

CA World 2003 az „on-demand computing” jegyében

A nevadai mesevárosban, Las Vegasban rendezte meg éves felhasználói konferenciáját a tavaly négymilliárd dollár feletti forgalmat elérő, a világ egyik legnagyobb szoftvercégének számító Computer Associates. A hazai viszonyok között szinte elképzelhetetlen méretű rendezvény mintegy tízezer résztvevője Sanjay Kumar *elnök-vezérigazgató és* Yogesh Gupta *főtechnológus (Chief Techology Officier) beszéde mellett olyan híresség kulcselőadásait hallgathatta meg, mint amilyen* dr. Henry Kissinger, *az USA volt külügyminisztere. Aki pedig részletesebben érdeklődött a nagyvállalati IT-infrastruktúramenedzsmenttel, biztonsággal, tárolórendszerekkel, adatmenedzsmenttel, illetve alkalmazásfejlesztéssel kapcsolatos technológiai és termékújdonságok iránt, az beülhetett a több tucat párhuzamos szekció több száz szakmai előadásának valamelyikére, vagy végigjárhatta a mintegy félszáz kiállítót felvonultató pavilonokat.*

HUTTER OTTÓ

Sanjay Kumar, a Computer Associates International elnök-vezérigazgatója

{ Sanjay Kumar, a CA elnök-vezérigazgatója nyitó előadásában lelkesítő és optimista képet festett az informatikai piacról. „Az információtechnológia nagyon sokat változott az elmúlt egy esztendőben, méretét, irányultságát és bonyolultságát tekintve egyaránt. Az IT-ipar összességében nagy nyomás és teljesítménykényszer alatt van” – kezdte beszédét, majd rátért a problémák gyökerének elemzésére. Az IT-vezetők legnagyobb kihívásának azt tartja, hogy a mai tipikus rendszerekben túl sok cég túl sok terméke van jelen ahhoz, hogy összességében hatékony maradjon az üzemeltetés. Emiatt a gyártók egyre újabb területekre merészkednek, hogy horizontálisan bővítsék portfóliójukat. A szállítói oldalon folyamatos konszolidáció zajlik, és egyre integráltabb megoldások jelennek meg. A felhasználók pedig mindenekelőtt flexibilitást akarnak, hogy jobban tudjanak alkalmazkodni az egyre nehezebben tervezhető üzleti folyamatokhoz és terhelésekhez. A kivezető út egyre több vélemény szerint az ún. „on-demand computing”, amelynek különböző aspektusai még számtalanszor visszaköszöntek az előadásokban és a termékbejelentésekben.

Yogesh Gupta előadásában azt hangsúlyozta, hogy a flexibilis számítástechnikai környezet megvalósításához nem feltétlenül kell lecserélni a meglévő eszközöket. A CA arra törekszik, hogy a jobb menedzsment révén biztosítsa a meglévő infrastruktúra jobb kihasználását. A menedzsment szempontjából három fő fejlesztési irányt jelölt meg: az infrastruktúra, a tárolók és a szerverek virtualizációját. Az első lépésen már túljutottunk, lényegében a vállalatoknál lezajlott az adathálózatok egységesítése, szabványosítása, elsősorban az IP-hálózatok abszolút dominanciája révén. A következő lépés a tárolókapacitások egységesítése, az egyedi diszkek tárolószerverekben történő összevonása. Gupta szerint ez a folyamat még éppen csak elindult, és a tárolóhálózatok ma nagyjából ott tartanak, ahol az adathálózatok tartottak tíz évvel ezelőtt. A fejlődés elkerülhetetlen, de ehhez szükség van a szabványok általános elterjedésére. A harmadik terület pedig a szerverek virtualizációja – ami nemcsak informatikai, hanem üzleti probléma is. Ennek technológiai hátterében a hang, az adat és a video egységes kezelését lehetővé tevő VoIP, az eszközfüggetlenséget biztosító drótnélküli hálózatok, valamint a szoftverkomponensek virtualizációját megvalósító dinamikus webszolgáltatások állnak.

„On-demand computing”

Az infrastruktúra-menedzsmentben mára kritikus elvárás lett az a képesség,

hogy az erőforrásokat dinamikusan allokáljuk a napi üzletmenetben tapasztalható terhelési csúcsok figyelembevételével, ahogyan azt az alkalmazások igénylik. Ezt a rugalmas informatikai környezetet emlegeti ma a szakma „on-demand computing" néven, amit magyarra talán igény szerinti számítástechnikának vagy bizonyos esetekben informatikai közműnek fordíthatunk. Az új koncepció arra a felismerésre épül, hogy a ma tipikusnak nevezhető, többnyire alkalmazásokhoz dedikált erőforrásokra épülő vállalati infrastruktúrában a kiszolgálók és háttértárak átlagos kihasználtsága mindössze 5–50 százalékra tehető.

Az on-demand számítástechnika felé az ún. szervervirtualizáción keresztül vezet az út, amikor a fizikai erőforrásokat elválasztjuk a rajtuk futó szoftverektől. Ennek megvalósítása történhet a nagygépeknél megszokott virtuális gépek, a ma egyre népszerűbb pengeszerverekből képzett farmok, illetve a jövő nagy ígéretének tartott GRID technológia segítségével. És ezzel megnyílik az út a következő lépés, a dinamikus és automatikus erőforrás-bővítések, -átcsoportosítások felé.

Mindennek lehetőségét a rendszerszállítók teremtik meg a megfelelően méretezhető hardvertechnológiák eszközeikbe való beépítésével, így érthető, hogy minden nagy rendszergyártó kidolgozta a maga „on-demand computing" stratégiáját. Ilyen a Microsoft Dynamic System Initiative (DSI), a Sun N1, az IBM On Demand vagy a Hewlett-Packard Adaptive Enterprise koncepciója.

A Computer Associates szerepe egyrészt abban áll, hogy automatizálja és felügyelje az infrastruktúra globális összehangolását az üzleti folyamatokkal, másrészt hogy transzparenssé tegye a felügyeletet a heterogén környezetekben is. A CA szerint az „on-demand computing" megvalósításához nem feltétlenül új hardvererőforrások vagy új technológiák bevezetésére van szükség, hanem a meglévő IT-erőforrások hatékonyabb menedzselésére, jobb kihasználására.

Sonar technológia

Sonar a munkaneve egy izgalmas és dinamikus új technológiának, amelyről a jövőben sokat fogunk hallani, mivel pont a legkritikusabb menedzsment-problémákra kínál frappáns megoldást. Ma már általánosan elfogadott, hogy új menedzsmentmegközelítési módot kell választani, és nem hálózatokban, szerverekben, adatbázisokban és hasonló IT-erőforrásokban kell gondolkodni, hanem alkalmazásokban, folyamatokban és felhasználókban. Ahhoz azonban, hogy az „on-demand computing" ezen a szinten is megvalósuljon, kulcsfontosságú az infrastruktúra egyes elemeinek és az üzleti folyamatoknak az összerendelése, hiszen az adott alkalmazás válaszidejének csökkenése vagy más paraméterének váratlan romlása esetén így tudunk a megfelelő helyre átcsoportosítani számítási, memória-, tár- vagy egyéb számítástechnikai kapacitásokat.

Az üzleti folyamatok feltérképezésére és irányítására szolgáló Sonar technológia legfontosabb újdonsága abban rejlik, hogy nem a hálózati csomópontokba és szerverekbe előre telepített ügynökprogramokra épül, hanem valós időben figyeli, elemzi és diagnosztizálja a hálózati adatáramlást. Mivel több mint 1500-féle protokollt ismer, képes mind a hét hálózati rétegben intelligensen dekódolni az adatforgalmat, és igen fejlett korrelációs analíziseket végezni. Ennek alapján pedig felépíti, és folyamatosan bővíti azt a tudásbázist, amelyre a legkülönfélébb menedzsmentmodulok támaszkodhatnak. A Sonar tehát nem egy új termék, hanem egy technológia, amely számos termékben fog megjelenni új szolgáltatások formájában.

Linus Torvalds, a Linux szülőatyja és John „Mad Dog" Hall, a Linux International ügyvezető igazgatója a CA World Linux-kerakasztalánál

Biztonsági portál

A CA World egyik legjelentősebb termékbejelentése az úgynevezett biztonsági konzol, az eTrust Security Command Center volt, amely egyetlen pontba vonja össze a CA eTrusthoz tartozó számos termék és technológia felügyeletét, kezelését. Amellett, hogy az eTrust Security Command Center képes összesíteni és strukturált grafikus formában megjeleníteni egy szerteágazó rendszer biztonsági állapotát, a más gyártóktól származó termékekre is kiterjedő integráció, valamint az egységes, vállalati szintű szabályrendszerek alkalmazása révén az elemzők szerint egy minőségileg fejlettebb biztonsági rendszer jöhet létre.

Icon, KFKI-csoport

1988 április 1-jén született az Icon. Ilyen régi, ma is működő informatikai cég talán nincs is ezen a szakmai területen – mondja Salamon Márton, *az Icon igazgatótanácsának elnöke, a KFKI-csoport stratégiai tanácsának tagja. A vállalat az egykor a Központi Fizikai Kutató Intézet (KFKI) kebelében és körötte működő informatikai erőforrásoknak a történelmi változások mentén átalakult utódai közé tartozik. Ám az informatikában még öt év is alig belátható távlat. Hogyan volt hát képes folyamatosan az élen maradni a cég, hogyan látja az informatika, a magyar piac, a hazai informatikai kultúra, beleértve a CIO-k helyzetét, a jövőt? Ezekkel a kérdésekkel kerestük meg Salamon Mártont.*

TIHANYI LÁSZLÓ

– Milyen főbb profilváltások történtek az Iconnál 1988 óta?

S. M.: – Kezdetben a cég fő célja a KFKI tudásának értékesítése volt más országokban. A rendszerváltás után gyökeresen váltanunk kellett. 1991-től a Sunnal kezdtünk el foglalkozni. A következő váltáskor, 1995-ben a multiplatform jelszavát tűztük zászlónkra. 1999 táján kezdtünk a Microsoft alapú rendszerekkel, valamint az informatikai biztonság szakterületével foglalkozni. Mindez leginkább a piaci körülményekhez való alkalmazkodás volt.

– Milyen a cég mai helyzete?

S. M.: – Ötmilliárd forintos forgalmat bonyolítunk le évente. Két területen is az első öt között vagyunk az országban, a multikat is beleszámítva.
Az egyik a hardver-szoftver rendszerintegráció: képesek vagyunk bármilyen unixos és bármilyen windowsos gépet bármilyen heterogén rendszerbe beilleszteni, üzemeltetni. Ehhez a cég tapasztalata, tanulással megszerzett tudása ad alapot, valamint az, hogy a szállítók elfogadják partnerként, ami legalább olyan fontos.

– Ezt hogyan kell érteni?

S. M.: – Például a Sun nyugodtan ránk bízza 7x24 órás banki rendszerének támogatását, mert megbízik bennünk. A Microsoftnak pedig Gold Support Partnere vagyunk. Általánosabban fogalmazva: lehetőségünk nyílik a legkülönbözőbb projektekben való részvételre.

– Melyik a másik kulcsterületük?

S. M.: – A biztonság. Abban is úttörők voltunk, hogy ezt önálló üzleti területként fölépítettük. Mai biztonsági csapatunk hozzávetőleg 25 fős.

– Hol húzzák meg a szakterület határait?

S. M.: – A biztonságot a legtágabban, átfogó rendszerként értjük, amely a biztonságpolitikától a központilag menedzselt védelmi rendszerekig terjed. A biztonságpolitikai tervezéstől az erőforrás-kihelyezési biztonságmenedzselő partnerségig minden szinten vállalkozhatunk megoldások kivitelezésére, és a cégek növekvő arányban fognak ilyesmire áldozni. Például a LovSan vírus mostani támadása nagy cégeket is váratlanul ért, pedig a Microsoft előre figyelmeztetett, hogy tessék frissíteni. Megfelelő biztonságpolitikával a vállalatok folyamatosan követik az egyébként ingyenes frissítéseket.

– Az Icon a nagy szellemi tőkéjű KFKI-csoport tagja. Jelent-e ez előnyt a hozzá hasonlóan régóta a szolgáltatásokban utazó riválisokkal szemben?

S. M.: – Hogyne. A KFKI hatalmas államigazgatási, banki stb. projektek fővállalkozója. A cégei – összesen mintegy 300 szoftverszakemberrel – támogatják egymást. És ezt egyre jobban kihasználhatjuk.

– Ön szerint milyen szemléletváltásra van szükség ma az informatikában?

S. M.: – Felhasználóoldali közhely, hogy az informatika számára le kell fordítani az üzleti igényeket. Ám ez a szállítók számára is kötelező: effajta kommunikációra képes szakemberekre nekünk is szükségünk van.

– Ezek talán éppen a CIO-k a felhasználói oldalon...

S. M.: – Két-három éve az volt a trend, hogy az informatikai vezető stratégaként közvetlenül a vezérigazgató alá tartozott, s ezt értették CIO alatt. Ma változóban van a szemlélet. Az IT-szervezet igenis szolgálja ki a vállalat üzleti igényeit, s ne vezéreljen. Nem véletlenül kerül előtérbe a különben régóta élő ITIL (IT Infrastructure Library, az IT-szolgáltatásmenedzsment általános ajánlásrendszere – *a szerk.*). Az informatikai infrastruktúra ma nem egyszerűen stratégiai tényező, hanem üzletileg kritikus terület is.

– Végül milyenek Ön szerint a szakterület üzleti kilátásai?

S. M.: – Átlagos becslés szerint a GDP növekedésének duplájával nő az informatika. Magyarországon is ez várható. Emellett erősen remélem, hogy az IT-vel kapcsolatos kormányzati működés és piac a jövőben valamivel kiszámíthatóbb lesz.

Polémia a talpon maradásról (I.)

A szállítók szemével

A hazai kis- és középvállalatok informatikai beruházásokkal kapcsolatos viselkedésében jelentős szerepet játszik a vállalati és ezzel összefüggően az informatikai kultúra szintjének, színvonalának kérdése. Ennek mértéke nem elsősorban az infrastrukturálisnak nevezhető beruházásoktól függ, hanem az azok értékteremtő működtetését lehetővé tevő programok és alkalmazások színvonalától. Ezen a területen pedig – bár szegmensenként eltérő mértékben – esetenként még a régió más országaival összevetve is komoly lemaradás jellemző a hazai kis- és középvállalkozásokra.
Milyen összefüggések mutathatók ki a gazdaság, a társadalom fejlettsége, állapota és a fentiek között? Az alkalmazások forgalmazói, az üzleti informatikai tanácsadók KKV-piaccal való szélmalomharcáról van-e csupán szó, vagy valódi problémáról, amely az EU-csatlakozást követően akár a KKV-k megszűnéséhez is vezethet, magukkal rántva az őket kiszolgálni törekvő, méretben velük azonos forgalmazókat is. A téma igen összetett, így teljes mélységben történő feltárására nem vállalkozunk, de néhány számunkon keresztül igyekezünk minden oldal – a forgalmazók, a felhasználók, valamint az állam- és közigazgatás – álláspontját, véleményét és a megoldásra tett javaslatait összegezni. Ez alkalommal a HP Magyarországtól Mezriczky László *marketingigazgatót, a Németországban is jelen lévő Montana Rt. vezérigazgatóját,* Vadász Pált *és egy többéves múltra visszatekintő tanácsadócég, a Clarity Consulting ügyvezető igazgatóját,* Ternyik Lászlót *megkérdezve a forgalmazók, tanácsadók meglátásaira voltunk kíváncsiak.*

FEKETE GIZELLA

{ Valamely ország egy főre eső GDP-je egyenes arányban áll informatikai beruházásainak mértékével. A vállalati informatikai kultúra szintjének a gazdaságra gyakorolt hatása azonban mennyiségileg kevésbé ragadható meg. Vadász Pál a földrajzi szélességi fok és az informatikai kultúra között is lát egyfajta korrelációt. „Az EU-n belül a déli államokban lényegesen szerényebbek a mutatószámok, mint a skandináv országokban. Minél északabbra megyünk, az egy főre eső informatikai és telekommunikációs eszközöknek a lakosság egészére vetített aránya annál nagyobb. A diplomások

Az informatikai beruházás mennyisége és a vállalati hatékonyság nem áll egyenes arányban egymással.

száma és az informatika elterjedtsége között is létezik összefüggés. Ezenkívül a társadalom polgárosodottsága és informatikai kultúrája közötti kapcsolat érdemel említést. Mindezek közrejátszanak abban, hogy felismeri-e egy vezető: az informatikát száműzve vállalata szempontjából releváns, a döntéseire kihatással lévő információk sokaságától fosztja meg magát."
Az informatikai beruházás mennyisége és a vállalati hatékonyság azonban nem áll egyenes arányban – állítja Vadász. A statisztikák szerint sokan sokat, ám rosszul költenek informatikára, inkább az infrastruktúrába, semmint az alkalmazásokba fektetnek be. Ha az üzleti, az ügyviteli folyamatok szervezettsége nem éri el a meglévő infrastruktúra tényleges kihasználásához szükséges szintet, csak igen alacsony hatékonyság érhető el.

Kis fejlődéstörténet

Lehet persze fejletlen informatikai kultúránk okát a múltban keresni, de a megoldás máshol keresendő. A rendszerváltás előtti tapasztalatokkal való bánásmódot Mezriczky ingaeffektusként érzékeli. „Sokáig minden akkori eseményt elítéltünk, a nosztalgia időszakára pedig az ellenkezője volt jellemző. Meg kell tanulnunk a múlt tapasztalatait megfelelőképpen kezelni, hiszen túlértékelésük éppúgy káros, mint alábecsülésük."
Vállalati informatikai kultúrát a rendszerváltást követően idetelepült multinacionális cégektől lehetett remélni.

A magyar fejlesztésű megoldásokat elsősorban a kisebb cégek, valamint a hazai nagyvállalatok választották...
A multinacionális cégek termékei elsősorban a nyugat-európai, illetve az amerikai vállalatok méretéhez készültek, ami hazai alkalmazásuk esetében a bosszantó nyelvi nehézségeken túl testre szabásuk, működtetésük, upgradejük stb. során okozott – időnként anyagi vonzatú – bosszúságot.

Jelentős hányaduk operatív működését az anyavállalat szerverein futó alkalmazások támogatták, itt csupán munkaállomásokat működtettek. Mások ugyan itt indítottak üzleti folyamataik támogatására informatikai beruházást, de az anyacégnél meglévő folyamatokhoz és megoldásokhoz igazodva, s gyakran még a bevezető cég szakértőit is kintről biztosították. Így a hazai sajátosságokat kevésbé vették figyelembe, de legalább elindult egy folyamat. A privatizáció időszaka nem az informatikai beruházásoknak kedvezett. A multik után a nagyvállalatok, a versenyhelyzetben lévő szolgáltatók ocsúdtak fel legkorábban, és nagyobb beruházások ígéretét látván a szállítók, rendszerintegrátorok is ide összpontosítottak. A fenti hatások következtében az egyre bővülő informatikai piac szelektálódása is megindult. A magyar fejlesztésű megoldásokat elsősorban a kisebb cégek, valamint a hazai nagyvállalatok választották, a külföldi tulajdonú alkalmazás- és alapszoftver-szállítók gombamód szaporodó hazai képviseletei, disztribútorai pedig a multik rollout-jaiban vettek részt, illetve a nagyvállalatok és a középkategória felső sávjába tartozók igényeit igyekeztek kielégíteni.
Itt érdemes egy pillanatra megállni.
A multinacionális cégek termékei elsősorban a nyugat-európai, illetve az amerikai vállalatok méretéhez készültek, ami hazai alkalmazásuk esetében a bosszantó nyelvi nehézségeken túl testre szabásuk, működtetésük, upgradejük stb. során okozott – időnként anyagi vonzatú – bosszúságot.
A kis- és középvállalatok ellátása nem tartozott az informatikai vállalkozók kedvenc időtöltései közé, hiszen kiszolgálásuk korántsem volt egyszerű (és még ma sem az). Egyrészt közülük kevesek éreztek kényszert az informatika bevezetésére, egyszerűen nem tekintették azt szükségesnek. Másrészt idehaza minél kisebb egy vállalkozás, a progra-

Kis- és középvállalatok

Egy 2000-ből származó, de még ma is érvényes KSH-jelentésre támaszkodva nézzük meg a nagy-, közép- és kisvállalatok gazdaságban betöltött szerepét, fontosságát.
A nagyvállalatok a KSH megfogalmazásában magas százalékos arányt képviselnek a vállalkozási struktúrában, és a GDP közel 80%-a nekik köszönhető. Különösen kiemelendőek az export 76%-át (1998) és a társasági vagyon 75%-át (1998) megjelenítő, az összes vállalkozás körülbelül 1,6%-át kitevő multinacionális cégek.
A középvállalatok (51–250 alkalmazott, 0,7–5 milliárd forint éves forgalom) az összes vállalkozásnak aránytalanul kis részét alkotják, számuk mintegy 2000, és az összes céghez viszonyított arányuk lassan csökken.
A kis- és mikrovállalatok (0–51 alkalmazott, maximum 700 millió forint éves forgalom) száma a 90-es évektől ugrásszerűen megnőtt. Ma a vállalkozások jelentős százalékát teszik ki.

moknak annál több kivételt kell kezelniük, és ez megnehezíti a rendszerek továbbfejlesztését, a frissítéseket és verzióváltásokat.

Idegenkedő középmezőny

A kis- és középvállalatok informatikai fejlesztésektől való távolmaradásának elsődleges oka tehát az igény hiánya. Vezetőik nem értik – mondja Vadász Pál –, mit nyerhetnek üzletileg az általuk ismeretlen technológia alkalmazásával. Féltik hatalmukat, illetve megszerzett, személyes és nem vállalati tulajdonként kezelt információikat. Az informatika bevezetettsége és alkalmazásának mélysége így a menedzsment és a tulajdonosok képzettségi szintjével arányos. Hasonló példa sajnos ma még nagyvállalati szinten is akad.
A KKV-k elsősorban ár szerint válogatnak a kínálatban. Nem gondolkodnak hosszú távon, így nem a továbbfejlesztéshez szükséges szempontok lebegnek a szemük előtt sem az infrastruktúraelemek, sem az alkalmazások kiválasztásakor. A technológiai fejlesztések gyorsuló üteme által rájuk kényszerített hardver- és szoftverfrissítések egyre rövidülő ciklusideje miatt pedig a kevésbé megfontolt választás eredményeként a legkevésbé sem beszélhetünk megtérülő beruházásokról. Mellesleg a különböző állami ösztönző programok hatására növekvő mértékben legális, de jelentős hányadában még mindig kétes beszerzési forrásokból származó otthoni PC-k szupportja sem megoldott.
Ternyik László úgy látja, hogy a vállalati informatika területén a költségcsökkentésre hivatkozva ma elsősorban a fenntartó jellegű, az üzemeltetést szolgáló projektek a gyakoriak, míg a néhány évvel korábban még jellemző, nagy üzleti fejlesztéseket támogató informatikai beruházások száma jelentősen megcsappant. Szintén a költségcsökkentés miatt a vállalatok gyakran ez utóbbiakat saját belső erőforrásaikkal igyekeznek megoldani, és ritkábban vesznek igénybe tanácsadót.

Középvállalati dilemmák

Vadász Pál szerint az informatika felhasználóiként sem lehet egy kalap alá venni a kis- és középvállalatokat. Ez utóbbiak számára jelent nagyobb veszélyt az EU-csatlakozás, hiszen a kisebbek legtöbbje integrált megoldások nélkül, ha szükséges, dobozos szoftvereket alkalmazva is elboldogul, s ha azok szállítói versenyképesek maradnak, a programok támogatása, verzióváltása is megoldott.
De mi a helyzet a középvállalatokkal? Mivel nem alakultak ki a kiegyensúlyozott fejlődéshez és a versenyképesség javításához szükséges feltételek, a vállalati viszonyrendszerek és a céges struktúrán belüli mobilitás, a magyar vállalkozói

Szegény ember vízzel főz

Ha a tőkeszegény hazai KKV-k pénzeszközhöz jutnak, azt elsősorban az alaptevékenységük folytatásához szükséges géppark, infrastruktúra felújítására használják fel.
A tőkehiányon kölcsönökkel kevésbé lehet könnyíteni, kockázati tőkét befektetve annál inkább. A célzott – többek között informatikai, pl. ERP-alkalmazás bevezetését, internetfelhasználást támogató, általában negyed- vagy felerészben önerőt elváró, vissza nem fizetendő támogatást jelentő – pályázatok azonban csak kevés vállalkozás számára jelentenek megoldást. És ha megfelelő vállalati kultúra, alapfokú informatikai ismeretek, elfogadható vállalati folyamatok nélkül használják fel a támogatásokat, sem az állam, sem a vállalkozások számára nem térül meg a befektetett összeg. Így nem lesz alapja a nem csupán a működést támogató, de a hatékonyságnövelést is célzó megoldások alkalmazhatóságának, ráadásul a szállítók sem járnak jól, hiszen elesnek a bevételük jelentős hányadát kitevő támogatásnyújtás lehetőségétől.

struktúra „eldugult homokórához hasonlít”. Az aránytalanul kisszámú középvállalat továbbfejlődési és üzleti lehetőségei ugyancsak korlátozottak – mondja a KSH adataira támaszkodva Vadász Pál. A támogató programok, a szakemberek hiánya, a közterhek aránytalanságai, a vevői piac globalizálódása is kedvezőtlen irányba hat. De nem javít a helyzeten a tőkepiac érdektelensége, a hitelforrások nehézkessége és a technológiai piac globalizálódása sem. Fejlődésük és fennmaradásuk legnagyobb gátja azonban a tőkehiány.

A magyar szempontból közepesnek számító vállalkozások úgy tevékenységi körüket, mint informatikai felkészültségüket, befogadóképességüket tekintve heterogén összetételűek. Jellemzően foglalkoztatnak informatikust, illetve rendszerekben, integrált megoldásokban, hálózatokban, projektekben gondolkodó technológiai szakembert. Nagyon árérzékenyek, igényeik gyakran meghaladják lehetőségeiket.

A magyar kis- és középvállalatok tőkeabszorbeáló képessége messze elmarad a befektetési alapok érdeklődési küszöbértékétől. Nem fejlődtek ki megfelelő színvonalú befektetési bankok, a hitelért folyamodó KKV-k számára magasak a kamatok és a fedezetibiztosíték-igény, valamint rövid a futamidő. A technológiai globalizáció eredményeként – az informatikai középmezőnyt ez különösen érinti – szinte kizárólag a multinacionális cégek beszállítójaként juthatnak üzlethez. A szakemberhiánnyal küzdő középvállalatok a multik szívóerejével – belső és anyacégi szakképzések, bérek, juttatások, image – szemben is tehetetlenek.

De bizonyos mértékig az informatikai szállítók is tehetetlenek velük szemben. „Szinte mindegyikünk stratégiájában szerepel jelszóként, hogy KKV, miközben igen szűk réteg válik valóban ügyfélé” – mondja az IVSZ-ben is tevékenyen részt vevő, így a szállítókra nagyobb rálátással bíró Mezriczky László. „A HP-hez hasonlóan a nagyobb multinacionális vállalatok hazai leányai is átlátható működést leképző nagyvállalati, helyenként államigazgatási projektekhez szoktak hozzá, s erőforrásaik is ehhez igazíthatók hatékonyan. Ők mostanában keresik a KKV-k felé vezető utat.”

A magyar szempontból közepesnek számító (a HP osztályozása szerint 50–500 PC-vel rendelkező) vállalkozások úgy tevékenységi körüket, mint informatikai felkészültségüket, befogadóképességüket tekintve heterogén összetételűek, de a kisvállalatoknál mindenképpen magasabb informatikai szintet képviselnek. Jellemzően foglalkoztatnak informatikust, illetve rendszerekben, integrált megoldásokban, hálózatokban, projektekben gondolkodó technológiai szakembert. Nagyon árérzékenyek, igényeik gyakran meghaladják lehetőségeiket. „Speciális megközelítést igényelnek, mégis ők a megoldásszállítók potenciális ügyfelei. A velük való kapcsolat megteremtése, a szállítók üzeneteinek hozzájuk való eljuttatása kardinális kérdés” – mondja Mezriczky.

„Nem informatika után áhítoznak, hanem üzleti alkalmazásokkal megválaszolható üzleti problémáik vannak. Gazdasági, vállalatszervezésért felelős vezetőik nem tájékozódnak az informatikai lehetőségekről. Ám nem jobb a helyzet a felelő ívelő szakaszban lévő középvállalatok esetében sem. Ezek már csak a piacon ismert márkákat keresik, így többnyire a multik leányaival hajlandók szerződni, ám e beszállítók legtöbbje még nem ért a középvállalatok nyelvén, nincs erre kiforrott modellje, módszertana” – teszi hozzá Mezriczky. Tehát csaknem minden hazai szállító igyekszik felfedezni ezt a piacot, s rázúdítani kínálatát, miközben a másik oldal jószerivel azt sem tudja, miről beszélnek.

Optimizmus

Mezriczky mindezek ellenére optimista módon szemléli a jelenlegi helyzetet. „Az elmúlt 15 évben az informatika húzóerőként szolgált. A 2000 utáni megtorpanást követően, amikor ezen a piacon már nem két számjegyű a – Nyugaton már évek óta egy számjegyű – növekedés, nem megijedni kell, hanem hozzászokni ahhoz a lassan már elért érettségi szinthez, ahonnan esetleg az eddigiektől különböző módszerekkel, eszközökkel, szemlélettel, kultúrával lehet csak továbblépni. Például fel kell hagyni a hibát mindig másban kereső, támogatásokban reménykedő mentalitással. Mivel tendenciáról van szó, egy 8-10 éve ugyanazt a problémát hurcoló cégnek, vállalkozónak nem a támogatást, a kárenyhítést kellene erőltetnie, hanem például struktúrát kellene váltania. Az EU-t is hajlamosak vagyunk – főként a támogatások sorsát illetően – jobb életminőséggel kecsegtető lehetőség helyett úri huncutságként felfogni, és a környezettől, az államtól várni a segítséget, elfeledve, hogy saját beruházás nélkül nem várhatunk csodát. A jövőben másként kell hozzáállnunk a gazdaság, a társadalom, az EU-csatlakozás dolgaihoz, és persze a sajátjainkhoz is.”

Borúlátás

Vadász Pálnak más a véleménye. „Meglátásom szerint a hazai középvállalatokra két sors várhat: az eladás, illetve az eltűnés. A versenyhelyzetre való – az informatikát is érintő – felkészültségi szintjük és tőkehiányuk miatt az EU-csatlakozás után néhány év alatt eltűnhetek a palettáról. Ezen elsősorban a sokszor emlegetett kontrollált tőkeinjek-

ció és piacra jutásuk esélyeinek növelése változtathatna. A tényleges megoldást azonban a befektetők aktivizálódása jelenthetné. Ehhez a jelenleg eszközzel nem rendelkező állam szerepvállalására lenne szükség, olyan alapokat teremtve, amelyeken keresztül – elfogadható megtérülési rátát elvárva – a feleslegesen heverő pénzek a magyar vállalatok tőkeoldalára áramolhatnának. Ám a hazai igazságszolgáltatás nem elég gyors és hatékony, hogy kellő visszatartó erőként lépjen fel az eddig tapasztalt visszásságok megszüntetésében. Az idehaza megspórolt forintok így a gazdaságba áramlás helyett határainkon kívüli cégek profitját növelik."

„Pozitív hatású lehetne az informatikai kultúra említett elemeinek terjedésére, valamint az informatikai beruházások ösztönzésére néhány informatikailag lemaradt iparág (pl. egészségügy, társadalombiztosítás, de akár a KKV-ket is ide sorolhatjuk) felzárkóztatása" – sorolja Ternyik László. Fontos az informatikai alapképzettség átlagának emelése és a vállalkozás-, illetve vezetéstudomány középvállalati szinten történő népszerűsítése. Ez utóbbi különösen, hiszen a KKV-knek fennmaradásuk érdekében a vállalkozás útvesztőiben most már EU-s körülmények között tájékozódni és cselekedni képes menedzserekre lenne szükségük. A felsoroltak pozitív hatással lehetnének a törvényileg már többé-kevésbé megalapozott, időt, papírt és idegeket kímélő elektronikus aláírás elterjedésére is.

Állami szerepvállalás

Mezriczky liberális szemlélettel közelít a kérdéshez. Minél kevesebb feladatot róna a vállalkozásokhoz hasonlóan a szerepkeresés stádiumában lévő államra, elsősorban a kevés kivételt tartalmazó fair keretek meghatározását. Úgy véli, a jogszabályoknak egyértelműen megfogalmazott gazdaságpolitikai célokban megnyilvánuló tendenciát kellene támogatniuk. Példaként a finneket említi, akik a Szovjetunió összeomlása után az elveszített piac miatti kényszerhelyzetben egyetlen esélyként országuk high-tech állammá válását tűzték ki célul. Ha Magyarország informatikai központtá szeretne válni, azért bizony tenni kell. A jelenlegi kormányzat szerint például a GDP 3-5 százalékát kutatás-fejlesztésbe és a fentiekkel összefüggő gyárépítésbe kellene visszaforgatni, aminek folyamatosságát a pártok megállapodásaival lehetne biztosítani. Az ország vezetésének ehhez hasonló lépéseit a civil szerveződések kényszeríthetnék ki, pl. az IVSZ, mint ahogy az informatika minisztériumi szintre emelésében is elévülhetetlen érdemet szerzett a szervezet korábbi, már elhunyt vezetője, *Gyurós Tibor*.

Ternyik szintén szükségesnek tartja az állami közreműködést, de mert egy kicsiny és nyitott piacú országban – többek között a multik révén – az állam is kiszolgáltatott helyzetben van, nem vár ettől nagy eredményt. Az eddigi, részben sikeres kezdeményezések (Sulinet, ECDL, e-kormányzati törekvések stb.) nem hoztak áttörést. A problémák egységes, a tárcákon, illetve a köz- és államigazgatáson átívelő kezelése mindenesetre sokat segíthetne – véli Ternyik –, de valójában radikális átalakításokra és fejlesztésekre lenne szükség, amelyekre a négyéves ciklus alatt egyetlen kormány sem vállalkozik.

Persze az átalakulás időigényességén a megfelelő irányú állami beavatkozások végrehajtása sem változtatna sokat. A gazdasági és informatikai stratégiák hiánya vagy elnagyolt volta szintén nem kedvez a vállalkozások fejlődéséhez szükséges beruházások tervezésének, amit a technológiák gyors változása, illetve a szabványosítás bizonytalanságai is nehezítenek. Az egyes kormányok intézkedéseiben nem lehet egységes koncepciót felfedezni, s bár a programok önmagukban lehetnek jók (áfa- és vámmentes PC-beszerzés, Sulinet program, a széles sávú internet terjedésének elősegítése stb.), nem biztos, hogy az összhatás kedvező. Felgyorsult világunkban az üzlet egyik hajtóereje az azonnaliság – mondja Ternyik –, ami az informatika, a távközlés közreműködése, a megfelelő tartalom megfelelő módon való rendelkezésre állása nélkül elképzelhetetlen. }

E-világ

Az internetes szolgáltatásokat igénybe vevő KKV-k jelentős hányada elvész az információdzsungelben. Nem tanulták meg az internet felhasználását, információs brókerekről pedig vagy nem hallottak, vagy nem tudják megfizetni azokat. Leggyakrabban az elektronikus levelezést használják, ami a dolgozók affinitását jól hasznosítva – a The Work Foundation iSociety kutatási projektjének eredményei szerint – később értékteremtővé válhat. A különböző csoportok együttműködését és kommunikációját lehetővé tevő úgynevezett társadalmi szoftverek – így az e-mail is – hatékony módon járulnak hozzá a társadalmi tőke felhalmozódásához, az információs és kommunikációs technológiákba (IKT) történő befektetések révén pedig akár a termelékenységnövekedés kulcsai is lehetnek. A Hewlett-Packard korábbi kutatási eredményei rámutatnak, hogy egy cég hatalmi és kommunikációs struktúrája levezethető az e-mailben megvalósuló információcsere mintázatainak vizsgálatából. Ráadásul az eljárás az egyes vállalati részlegek között meglévő nem formális kapcsolatokra is képes fényt deríteni.

Személyi Elektronikus Egészségügyi Életút Archívum

Az eredményes és költséghatékony betegellátás ma parancsoló szükségszerűség, ám a betegekről gyűjtött jó minőségű és teljes körű információk nélkül megvalósíthatatlan. Ezért az utóbbi évtizedben felértékelődött az elektronikus kórtörténet jelentősége, amelyben – kihasználva az adatbázis-kezelők és a kommunikációs kapcsolatok által nyújtott lehetőségeket – akár az egész életutat átfogva, egységes szerkezetben jelenhetnek meg a betegre vonatkozó adatok.

Az egészségügyi ellátás minden szektorában, ahol a betegek preventív ellátása, gyógyítása és ápolása történik, feljegyzések készülnek az elvégzett beavatkozásokról. Ezt a magyar szakmai zsargon kórtörténetnek nevezi. Az információ- és kommunikációtechnológiai eszközök egyre kifinomultabb és szélesebb körű alkalmazása lehetővé tette, hogy a kórtörténetek dokumentációs rendszere egységes és naprakész legyen. Kezdetben az ellátás egyes helyszínein kapcsolták össze a betegekhez tartozó információkat, ami már időben is elkülönült adatállományok egységes kezelését tette lehetővé. Eleinte a páciensek azonosításának lehetőségeit adatvédelmi megfontolások akadályozták, így csak a kórtörténetet lehetett egyértelműen meghatározni. Ahogy előtérbe került az országosan egységes azonosítás (taj-szám használata), lehetővé vált a betegekhez tartozó, különböző helyeken rögzített adatok elektronikus cseréje, összekapcsolása, ter-

ORACLE®

mészetesen szigorúan figyelembe véve az adatvédelmi előírásokat is.
Még tíz évvel ezelőtt is nagy reményeket fűztek az intelligens betegkártya orvosi alkalmazásához. A tervek szerint erre az adathordozóra rögzítve a különböző betegellátási epizódok információit, a páciens egyrészt maga is tájékozódhat kórtörténetéről, másrészt minden adatvédelmi aggályt eloszlatva informálhatja orvosát, illetve megteremtheti az újabb adatok rögzítésének lehetőségét. Azonban a kezdeti eufória hamar eloszlott, mert kiderült, hogy az intelligens kártya elvesztése vagy adatainak károsodása megoldhatatlan nehézségeket támaszt. Ha nincs központi archívum, amely a beteggel kapcsolatban kezelt összes adatot tárolja, akkor a helyreállítás lehetetlen.
Miután a kommunikációs lehetőségek gyorsan fejlődtek, hamar világossá vált, hogy nem szükséges egy helyre telepíteni az összes adatot, csupán azt kell tudni, hogy mikor és hol történt a betegellátás, valamint hogy hol találhatók az erre vonatkozó információk. Ha ezek az archívumok állandó hálózati kapcsolattal rendelkeznek, akkor az adatokhoz való hozzáférés a biztonsági ellenőrzés után lehetővé válik. Így alakult ki a Személyes Elektronikus Egészségügyi Életút koncepció, amelynek értelmében a beteg élete során felvett valamennyi kórtörténeti adathoz – megfelelő igényjogosultság esetén, kommunikációs kapcsolatok útján – mind a beteg, mind az őt ellátó személyzet korlátozás nélkül hozzáférhet.

Információs modellek

Egyértelmű, hogy egyetlen szolgáltató sem képes a beteg élete során keletkezett összes anyagot egyidejűleg tárolni. Lényeges kérdés, hogy milyen modellekben gondolkodva vagyunk képesek létrehozni egy integrált, egész életutat átfogó, egységes kórtörténetet. A válasz kétféle lehet.
A betegellátó-orientált modell szerint az ellátás, a döntés során kell rendelkezésre állnia minden szükséges információnak, amely a pácienssel kapcsolatban keletkezett. Így alakul ki a „virtuális kórtörténet", amely az igény pillanatában kommunikáció útján generálódik, különböző forrásokból.
A másik a betegorientált megoldás. Eszerint létezik egy központi adatbázis, amely a beteg minden adatát tárolja, minden epizódról megkapja az összes információt. Maga a páciens kezdeményezheti egy ilyen „személyes széf" megnyitását, ahová adatait az ellátók elhelyezik. Az adatbázis felett ő maga rendelkezik, ahhoz csak az ő jóváhagyásával lehet hozzáférni. Az adatbázis fenntartója lehet akár állami, önkormányzati szervezet, akár vállalkozás, amely szigorú jogi és technikai feltételek teljesítése esetén végezhet ilyen szolgáltatást. Megfelelő jogosultság esetén az ország összes egészségügyi szolgálata – a beteg aktív közreműködésével – innen olvassa, és ide telepíti a kórtörténeti adatokat.

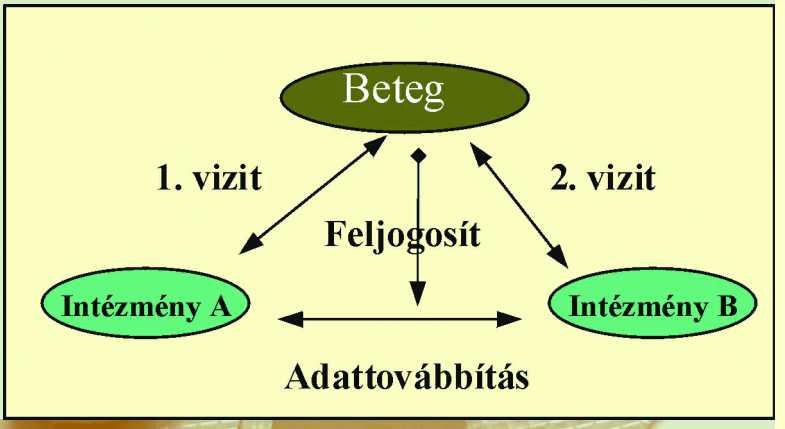
Kézzelfogható előnyök

Az elektronikus kórtörténet nem a papír alapú digitalizált változata. Ha a betegre vonatkozó információk részei egy integrált elektronikus kórtörténetnek, akkor minden adott a széles körű kommunikációs lehetőségek és az automatikus döntéstámogatás kihasználásához. Öt meghatározó funkcionális komponensről és a hozzájuk kapcsolódó előnyökről beszélhetünk.
A beteg adatainak integrált kezelésében problémát jelent, hogy ma még a különböző rendszerek – mind itthon, mind nemzetközi viszonylatban – különböző orvosi terminológiákat és formákat használnak, s eltérő kódrendszerekkel dolgoznak. A szabványosítás hiányából eredő problémát egy kommunikációs interfész segítségével lehet megoldani, amely az adatok tartalmát, illetve formáját egységesíti a küldő és a fogadó rendszerek között. Ilyen többek között a ma egyre szélesebb körben terjedő HL7 szabvány, amely nemcsak az adatok továbbítását, hanem azok értelmezését is lehetővé teszi egy szabványosított fogalomrendszernek való megfeleltetés útján.
Klinikai döntéstámogatásról akkor beszélhetünk, ha a betegellátás során az orvos vagy az ápoló abban a pillanatban kap érdemi segítséget, amikor döntést kell hoznia. Az egészségügyi személyzet csak akkor kész használni ilyen rendszereket, ha korlátozás nélkül fennáll a lehetősége, hogy a javasolt döntést bármikor felülbírálhatja, és szabadon, saját belátása szerint határozhat a beteg további sorsáról. Így csupán támogatást kap, amely azonban akár saját szürkeállománya meghosszabbításának, kiegészítésének is tekinthető.

*...a beteg élete során felvett valamennyi kórtörténeti adathoz mind a beteg, mind az őt ellátó személyzet korlátozás nélkül hozzáférhet.
Az elektronikus kórtörténet nem a papír alapú digitalizált változata. Ha a betegre vonatkozó információk részei egy integrált elektronikus kórtörténetnek, akkor minden adott a széles körű kommunikációs lehetőségek és az automatikus döntéstámogatás kihasználásához.*

A beteg diagnózisa által vezérelt protokollok használata a kivizsgálás menetét, a racionális, költséghatékony terápiát illetően fogalmaz meg javaslatokat (irányított betegellátás). Az orvos vagy ápoló akár az egész kivizsgálási folyamatot készen kaphatja, és egy kattintással jóváhagyhatja. Ha egyes elemeivel nem ért egyet, azokat törölheti vagy megváltoztathatja. Az így létrejött elektronikus do-

kumentáció – később beépítve az elrendelt vizsgálatok eredményeit is – szinte automatikusan produkálja az elektronikus kórtörténet 70-80 százalékát.
A bizonyos tudásbázisokhoz való hozzáférés lehetősége nemcsak a döntés pillanatában, hanem az orvos és az ápoló folyamatos továbbképzése során is szükséges lehet. A betegek adott problémáiról az orvos kikérheti kollégája tanácsát (konzílium), vagy tájékozódhat a szakirodalomban a kérdés aktuális megítéléséről, a legújabb kutatási eredményekről. Ezért ma már számos elektronikus kórtörténetet használó rendszer képes automatikusan olyan szakirodalom-kutatást



Betegellátó-orientált modell

A modell szerint az ellátás során kell rendelkezésre állnia minden szükséges információnak.

generálni, amely a konkrét problémákra az interneten vagy a lokális rendszerekben tárolt tudásbázisban keres irodalmi hivatkozásokat, kész anyagokat.
Az integrált kommunikációs támogatás sem elhanyagolható, hiszen a betegellátás egyre inkább csapatmunkává válik. Minél többen kapcsolódnak be a folyamatba, annál nagyobb az igény az egymás közötti kommunikációra. Nyilvánvalóan ez az információcsere is az elektronikus kórtörténet része, amihez automatikusan kapcsolódnak a szükséges vizsgálati eredmények, terápiás adatok. Ugyanakkor a más-más helyen tartózkodó ellátók igény esetén szinte gombnyomásra megkaphatják az egész kórtörténetet vagy annak egy részét. Mindez persze csak megfelelő, a kórtörténetbe épített kommunikációs eszközrendszer segítségével valósulhat meg.

Szükséges feltételek

Bármely nemzeti rendszernek nagy mennyiségű adatot kell biztonságosan kezelnie. Biztosítania kell a megfelelő növekedéshez elengedhetetlen méretezhetőséget, támogatva a különféle webes alkalmazásokat az eltérő felhasználói eszközökön, figyelembe véve a nemzetközi szabványokat (HL7) és terminológiákat (pl. SNOMED CT, ICD-10). Ehhez átfogó klinikai tárházra és funkcionális infrastruktúrára van szükség, amely egybecseng a fő ICRS-elvárásokkal, az egészségügyi és a szociális ellátás elektronikus rekordjaira vonatkozó standard nemzeti megközelítéssel – támogatva a valamennyi helyen keletkező összes eseményre vonatkozó adatbevitelt, beleértve az otthoni ellátást is. Egy ilyen platformnak nemcsak a jövőbeni klinikai alkalmazások kipróbált alapjául kell szolgálnia, de szükség szerint lehetőséget kell teremtenie a régi rendszerek hozzákapcsolására is, ezáltal megvalósítva a teljes átláthatóságot.

Hatás a rendszer szereplőire

Eddig még sehol a világon nem valósult meg a maga teljességében a Személyi Elektronikus Egészségügyi Életút Archívum, ezért csak az elméleti kutatások és néhány kezdeti stádiumban lévő megoldás alapján tudjuk bemutatni azokat a legfontosabb szempontokat, amelyek hatást gyakorolnak majd az egészségügyi ellátórendszer szereplőire.
A betegek számára jelentős változást hoz a rendszer kiépítése. Egyrészt sokkal nagyobb biztonságban érezhetik magukat, hiszen orvoshoz vagy ápolóhoz fordulva egészségi állapotukkal összefüggő korábbi adataik mindig rendelkezésre állnak. Az egészségügy bármely szektorában kapnak is ellátást, megszűnik az a bizonytalanságérzetük, hogy ha valamit elfelejtenek közölni orvosukkal, ápolójukkal – régebbi panaszaikat, betegségeiket, gyógyszereiket stb. –, vagy korábbi leleteik elkeverednek, akkor ellátásuk alacsonyabb színvonalú, esetleg nem megfelelő lesz. Biztonságérzetük személyes adataik védelme okán is növekszik, hiszen azokhoz az orvos vagy az ápoló csak az előzetes belegyezésük esetén fér hozzá. Bármikor beletekinthetnek a nyilvántartott adatokba, így a mai joggyakorlatnak megfelelően valóban saját maguk rendelkeznek a velük kapcsolatos egészségügyi információkkal.
Az orvos és az ápoló munkája során a betegekkel kapcsolatos minden szükséges adatot megkaphat. Adminisztrációja egyszerűbbé és intelligensebbé válik, több időt tud a beteggel való közvetlen kapcsolatnak szentelni. Jól strukturált alkal-

mazás esetén, megfelelő, standard fogalmak használatával egyszerűsödik beszámolási feladata, és hatékony segítséget kap kutatómunkájához is. A tudásbázisokhoz való kapcsolódás révén magasabb színvonalú, az orvostudomány fejlődését jobban követő gyógyító munkát képes végezni. Jobban be tudja tartani a szakma vezetői által javasolt diagnosztikai és terápiás irányelveket, intézeti protokollokat, és tekintettel tud lenni a költséghatékonyabb megoldásokra is.

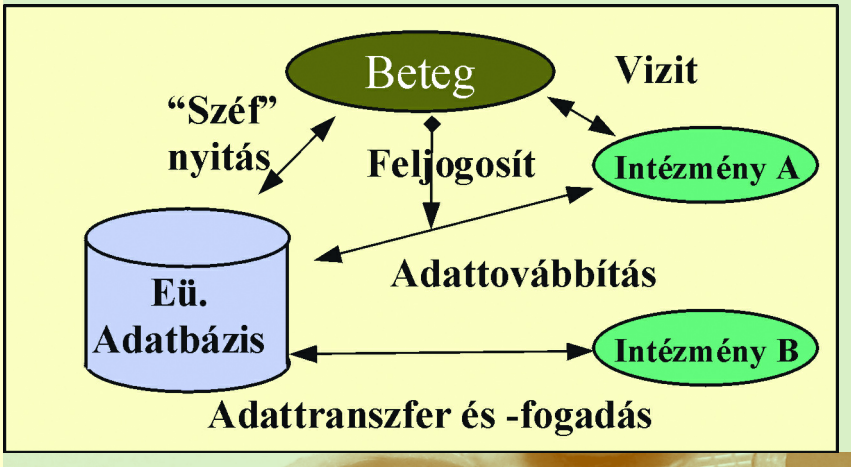
Az intézetek dokumentációs rendszere egyszerűbbé, áttekinthetőbbé és szabványosíthatóvá válik. A bevezetés idejétől készülő kórtörténetek esetében szükségtelen a papír alapú kórlapok tárolása, ami jelentős költségmegtakarítást eredményez. Ugyanígy a feleslegesen ismétlődő vizsgálatok megszűnése is, hisz minden korábbi lelet rendelkezésre áll. Az intézeti vezetés jobban érvényesítheti a szakmai irányelvek, intézeti protokollok használatát a hétköznapi gyakorlatban, s javul az ellátás költséghatékonysága. Biztos alapokra kerül a minőségbiztosítás és a kontrolling, s nincs dokumentációs akadálya a szakmai auditok színvonalas elvégzésének.

egyénre szabottan tudják megtervezni és végrehajtani a rizikómenedzsmentet, az egészségmegőrzés és a másodlagos megelőzés elfogadott eszköztárát, a gondozást, valamint a rehabilitációt.

Az ÁNTSZ különösen két területen profitál a Személyi Elektronikus Egészségügyi Életút Archívum meglétéből. Egyrészt biztos alapokra építhet a szakmai felügyelet, hiszen a szakfelügyelők konkrét, ám nem személyhez kötött elektronikus kórtörténeteket értékelnek ki, amelyek nemcsak az intézményi ellátás eseményeit tartalmazzák, hanem a korábbi és későbbi történések adataival is összekapcsolhatók. Másrészt javul az epidemiológiai munka, követhetővé válnak, és jobban kiértékelhetők a nozokómiális szövődmények. Tervezhetővé válik a prevenciós aktivitás, így a népegészségügyi szűrővizsgálatokkal szembeni igény és a feladat végrehajtása ellenőrizhető.

Az OEP esetében közvetlen költségvetési előnyök jelentkeznek, hiszen csökken a rá nehezedő nyomás. Az OEP elsősorban ellenőrzéseihez használhatja fel a rendszert. A nem személyhez kötött információk révén kontrollálhatja a finan-

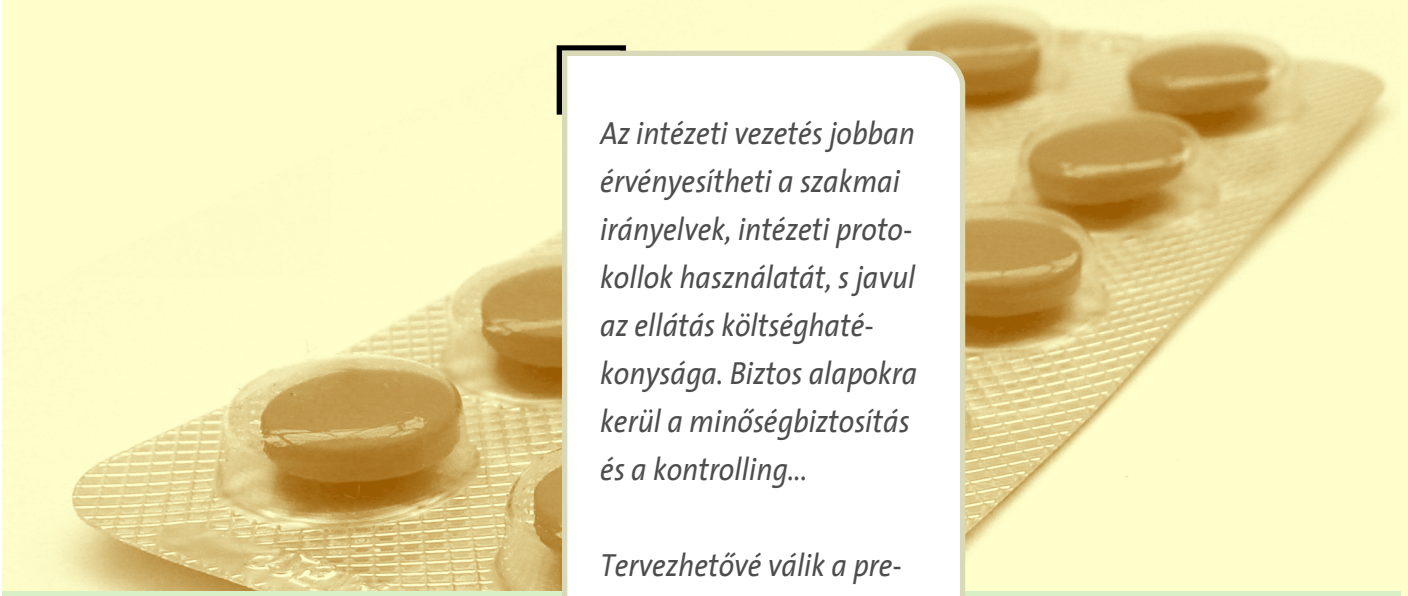
Az orvos kikérheti kollégája tanácsát (konzílium), vagy tájékozódhat a szakirodalomban a legújabb kutatási eredményekről. Ezért ma már számos elektronikus kórtörténetet használó rendszer képes automatikusan olyan szakirodalom-kutatást generálni, amely a konkrét problémákra az interneten vagy a lokális rendszerekben tárolt tudásbázisban keres irodalmi hivatkozásokat, kész anyagokat.



Betegorientált modell

A beteg „személyes széfjében" kerül tárolásra minden információ. Az adatokhoz csak a páciens jóváhagyásával lehet hozzáférni.

Az irányított betegellátásban részt vevő szervezetek mindazokat az előnyöket élvezik, amelyek az intézetek esetében szóba kerültek. Továbbá mivel az egész életút egészségügyi adataihoz hozzáférnek, szírozás alapjául szolgáló Homogén Betegség Csoport validitását. A besorolás alapjául szolgáló diagnózisokat összevetheti a tényleges klinikai eseményekkel, és kiszűrheti a hibás rekordokat. A rendszer használata révén akár 5 százalékos megtakarítás is jelentkezhet a fekvőbeteg-ellátás kasszájában (2003-ban az előirányzat közel 300 milliárd forint), amit természetesen a HBCS valorizáció-



Az intézeti vezetés jobban érvényesítheti a szakmai irányelvek, intézeti protokollok használatát, s javul az ellátás költséghatékonysága. Biztos alapokra kerül a minőségbiztosítás és a kontrolling...

Tervezhetővé válik a prevenciós aktivitás, így a népegészségügyi szűrővizsgálatokkal szembeni igény és a feladat végrehajtása ellenőrizhető.

jára tud fordítani, igazságosabbá téve a kórházfinanszírozás gyakorlatát. Emellett bevezethetővé válik az elektronikus gyógyszerrendelés, hiszen azt a teljes életút klinikai adatai alapozzák meg, valamint szilárd dokumentációs hátteret kap a rokkantosítás gyakorlata is. Mindezek hatására az OEP a lakosság egészségi állapota, a betegellátás hazai gyakorlata, valamint az orvostudomány fejlődése alapján jobban tervezheti a vele szemben felmerülő finanszírozási igényeket.

Javul a központi közigazgatási munka színvonala, hiszen az ágazati irányítás, a jogszabályalkotás folyamata is olyan deperszonalizált információforrásra támaszkodhat, amely addig nem létezett. Monitorozhatóvá válik a betegellátás gyakorlata az egészségügy minden szektorában, valamint értékelhetővé az ellátórendszerrel szembeni igény, amely nem csupán a lakosság egészségi állapotával számol, hanem figyelembe veszi az orvostudomány fejlődéséből és a technikai lehetőségek bővüléséből eredő hazai gyakorlatot is. Jobban tervezhető a szakemberigény, ami kihat az ágazati felelősséggel működő szakképzésre is. Ugyanakkor az adatvédelem területén markánsabban jelenik meg az ágazati felelősség, ami szintén a jogszabály-alkotási és ellenőrzési feladatokra nyomja rá bélyegét.

Összefoglalva elmondható tehát, hogy a Személyi Elektronikus Egészségügyi Életút Archívum kiépítésével az ellátás minden szereplőjénél jelentős, gazdaságilag is mérhető előnyök jelennek meg, amelyek egy eredményesebb és költséghatékonyabb betegellátás irányába mutatnak. Az előnyök a beruházás, a működés költségeivel összevethetők, ami lényeges eltérés a korábbi ágazati informatikai fejlesztések gyakorlatától. }

Irodalomjegyzék:

1. *Dr. Jávor András, dr. Surján György, Balai Ildikó, Tóth Annamária, Bódis György: Személyi Elektronikus Egészségügyi Életút Archívum. IHM SZT-IS-14/13, pályázati tanulmány, 2003.*
2. *Weed, L. L.: Medical Records, Medical Evaluation and Patient Care: The Problem-Oriented Record as a Basic Tool. Chicago: Year Book Medical Publishers, 1969.*
3. *Capital Health. Capital Health partners with global technology consortium to build Canada's first integrated regional electronic health record. January 28., 2003.*
4. *Cardiff to be Oracle Healthcare Customer Advisor. E-Health Media Ltd., 2002.*
5. *Steinet, Rupert: Oracle Prescribe a Database for Britaion. Fortune Magazine, 21/8, 2001.*
6. *Bradburry, D., Hemming, B., McAlpine, E.: DoH Awards 325 million contract for Electronic Staff Record. McKesson, News Release, December 5., 2001.*

Kapcsolódó webcím: *www.oracle.com/hu*

Áll, vagy rendelkezésre áll? (I.)

A komplexitás gyönyöre

Mondhatnánk, hogy az amerikai áramellátás katasztrofális összeomlása adta összeállításunk apropóját, de mert korábban kezdtük az információgyűjtést, ez nem lenne igaz. Ugyanakkor annak illusztrálására, hogy miért van szükség a különböző infrastrukturális elemek és az azokon futó alkalmazások fennakadás nélküli működését felügyelő komplex rendszerekre, szomorú példaként szolgálhat a fenti esemény.
A mai felügyeleti rendszerek még a hibák bekövetkezése előtt képesek figyelmeztető jelzést adni, a javításhoz szükséges előkészületeket elvégezni, és az IT-rendszer erőforrásait átcsoportosítani.

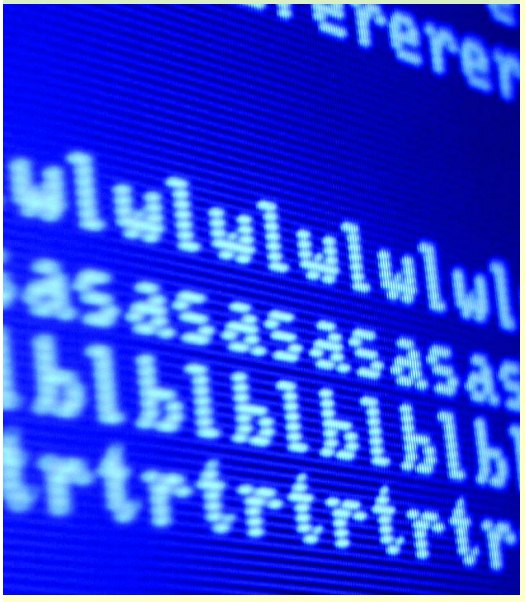
FEKETE GIZELLA

{ Két számunkon keresztül az általános rendszerfelügyeleti-informatikai infrastruktúra egyes, vállalatonként olykor térben is szétosztott elemeinek felügyeletét ellátó rendszereket mutatjuk be. Írunk az alkalmazások, az adatbázisok, a biztonság, az e-business stb. felügyeletét és menedzselését szolgáló megoldásokról, valamint foglalkozunk a trendeket jelző változásokkal. Közben pedig a bevezetés és működtetés során felhalmozódott tapasztalatokkal is megismertetjük olvasóinkat.
Elsőként a komplex rendszerfelügyeleti alkalmazások összetevőinek változásával, a kereslet alakulásával és az implementációs tapasztalatokkal ismerkedünk meg a piac négy jelentős szereplőjének – BSC, CA, HP, IBM – szakértői közreműködésével. *Haraszti Attila,* a HP Magyarország Konzultációs és Integrációs Üzletág technológia- és infrastruktúra-területének vezetője, *Gönczi Sándor,* a HP Customer Support vezetője, *Avéd Zoltán,* a BMC hazai képviseletének vezetője, *Lebo Sándor,* az AlphaNet ügyvezetője, *Takácsy László,* az IBM Global Services ITS-menedzsere és a CA-megoldások kapcsán *Vödrös Ágnes,* a Ker-Soft rendszermérnöke volt segítségünkre.

Fejlesztési irányok

A rendszerfelügyeleti megoldások piaca az elmúlt években – más informatikai részpiacokhoz hasonlóan – sokat változott. Egyrészt az iparág konszolidációja következtében több korábban sikeres cég eltűnt, illetve belekerült nagyobb vállalatok olvasztótégelyébe. Másrészt – mondja Takácsy László –, részben a fentiek hatására, megnőtt az egyes termékcsaládok funkcionalitása és komplexitása, például néhány cég kínálatában megjelentek az ERP-rendszerek körüli infrastruktúra menedzsmentjét szolgáló modulok. Az elmúlt években a gyártók a minél magasabb szintű szolgáltatásra és alacsony reakcióidőre képes megoldások piacra dobását tartották szem előtt.
A rendszerfelügyeleti termékek előállítói piacképességük érdekében az új eszközök felügyeletére azok gyártóival együttműködésben fejlesztettek ki megoldásokat. Példáként a CA felügyeleti termékéhez integrált Compaq Insite Managert említi Vödrös Ágnes.

A gyártók a fejlesztés során a meghibásodást jelezni, a teendőket kikalkulálni, a szükséges akciókat elindítani képes eseménykezelő megoldások mellett egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek a preventív tulajdonságokra is. Ezek alkalmazásával „megjósolható", mely eszközök, adatbázisok stb. milyen típusú meghibásodása várható, így a hiba bekövetkezése – megoldástól függően akár automatikusan is – például erőforrás-átcsoportosítással elkerülhető. A rendszerfelügyeleti alkalmazások ma már – adatbányászati modullal kiegészítve – a téves riasztások elkerülésére is fel vannak készítve.
A fejlesztések a mind komplexebb, az informatikán túl az üzemeltetett épületek, objektumok felügyeletét és menedzsmentjét is ellátó alkalmazások irányába haladnak, bár ilyen bevezetésekre idehaza még csak elvétve akad referencia.



Kicsik, nagyok, kritikusak

A felügyeleti termékek iránti igényt tekintve a cégek mérete, funkciója az elsődleges meghatározó. Az IT-stratégiával rendelkező ügyfelek – figyelembe véve a helyi viszonyokat, az olcsó munkaerőt, a megvehető technológiát stb. – tudatosan döntenek a számukra elfogadható szintű szolgáltatásmenedzsment mellett – mondja Haraszti. Ahol kevésbé érzik az IT fontosságát, ott mindez hosszú idő elteltével, inkább érzelmi, ad hoc alapon történik.
„Az előbbiek közé tartoznak az informatikát üzleti tevékenységük alapvető eszközének tekintő szolgáltatók, köztük a ma is sok heterogén rendszert működtető bankok, biztosítók, távközlési cégek és a különböző energiaszolgáltatók. Mivel néhány perces rendszerleállás vagy teljesítménycsökkenés is komoly bevételkieséshez, illetve bizalomvesztéshez vezet, a rendszermenedzsment számukra működőképességük folyamatosságának biztosítékaként szolgál, s az SLA ellenőrzése, illetve a reaktív hibaelhárítás helyett mindinkább a proaktív megközelítés, a hiba megelőzése kerül előtérbe" – veszi át a szót Gönczi Sándor. „A folyamatos üzem biztosításához a várható meghibásodásra utaló paraméterek gyűjtése, elemzése, az ezek alapján történő előrejelzés, valamint a megelőző karbantartási tevékenység ezen a piacon komplex igényként jelentkezik. A speciális távközlési szolgáltatóként kezelhető, szintén informatikafüggő alaptevékenységet végző internetszolgáltatók úgyszintén a komplex felügyelet felé hajlanak."
A nem informatikai alaptevékenységet végző gyártó cégeknél az IT-rendszer rövid idejű kiesésével járó meghibásodás kevésbé veszélyezteti a termék-előállítást, így ott a technológiai felügyelet iránti igény magasabb prioritású, mint az informatikai menedzsmentre irányuló – teszi hozzá Gönczi.
A megismerés fázisában lévő hazai felhasználóknak az üzletmenetet érintő problémák feltérképezése közben alakulnak ki az igényei – mondja Lebo Sándor. Néhol egy vállalati szintű kritikus alkalmazás middleware-eket is érintő felügyelete, máshol az adatvesztés, a programleállások, illetve a hibák elkerülése érdekében kezdenek el rendszerfelügyeleti megoldások bevezetésén gondolkodni. S mert a dinamikus vállalati informatikai környezet a felhasználói hozzáférési jogok menedzselését és ellenőrzését nagyon bonyolulttá és hibaérzékennyé teszi, egyre gyakoribb a felhasználói jogok felügyeletének, ellenőrzésének és egységes „menedzsmenternyő" alá vonásának igénye is.
A klasszikus rendszerfelügyelet – az informatikai infrastruktúra és az azon futó kritikus alkalmazások meghatározott rendelkezésre állási szintjének (Software Licenc Agreement) biztosítása – idehaza 2-3 éve kezd ismertté válni – mondja Ávéd Zoltán. A százalékban kifejezett rendelkezésre állás dokumentálása és az ennek érdekében automatizmusokat bevezető megoldások használata elsősorban az informatika minőségétől jelentősen függő üzletmenetű vállalkozásoknál kerül előtérbe, de felhasználható az elektronikus közigazgatásban is.
A fentieket támasztja alá Takácsy. „A nagy felhasználók az adatkommunikációs vonalak, szerverek, munkaállomások, futó alkalmazások minőségének és rendelkezésre állási szintjének folyamatos monitorozására, illetve szoros kontrolljára alkalmas, SLA-monitorozási funkciókat is biztosító felügyeleti megoldások iránt érdeklődnek."
A profi megoldások iránt a kis- és közepes felhasználók köre, illetve az állam- és közigazgatás kevésbé érdeklődik – elsősorban az áruk miatt. Takácsy szerint „ez a felhasználói kör alacsonyabb funkcionalitású, de olcsóbb rendszereket használ, vagy semmit. Komolyabb változás akkor várható, ha a szakképzett munkaerő ára, illetve a nem megfelelő menedzselésből eredő költségnövekedés nagyságrendekkel nagyobb lesz e fejlesztések költségeinél." Ám minél élesebb versenyhelyzetbe kerül egy cég, illetve minél nagyobb és komplexebb egy nagyvállalati hálózati infrastruktúra, annál inkább előtérbe kerülnek a megbízható, tervezhető, kézben tartható működtetést biztosító, hatékony felügyeleti rendszerek. Országos kiterjedésű megoldások üzemeltetésénél pedig ez már biztonsági és költségoptimatizálási kérdés is.
A kicsi és a kisebb közepes cégek azonban még ma is inkább a rendszergazda feladatainak egyszerűsítését, illetve hiányának pótlását várják a felügyeleti megoldásoktól, s csak részfeladatokra – pl. távolról is nyújtható helpdesk, hálózatfelügyelet, vírusvédelem – vesznek igénybe felügyeleti szoftvereket vagy azokon keresztül nyújtott szolgáltatásokat. }

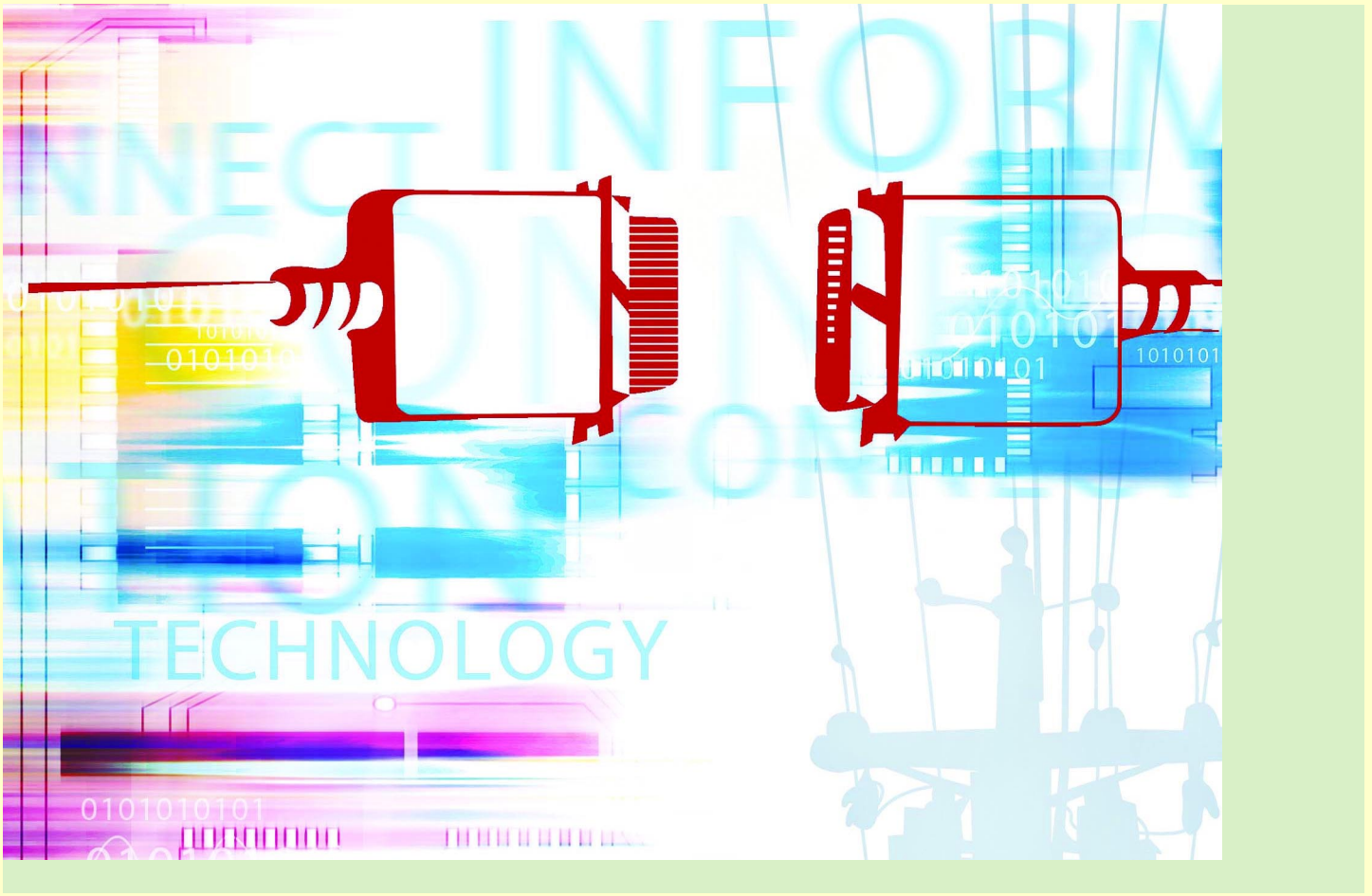
Intelligenciafüggőség

Az általános gazdasági recesszió miatt az üzleti intelligencia (Business Intelligence – BI) megoldások piaca is megtorpant. A hullámvölgyből kifelé jövet azonban a vállalatoknál ismét a hosszú távú üzleti szempontok kerülnek előtérbe. Éppen ezért körülnézünk kicsit, mi történt az elmúlt években a BI-piacon, milyen irányba fejlődtek a termékek, s bővült-e a felhasználók köre.

A kérdések megválaszolásában a BI különböző területeit eltérően megközelítő cégek szakértőinek tapasztalataira is támaszkodtunk. A DSS Consultingtól Klimó Zsuzsa *üzletfejlesztési menedzser, az Oracle Hungarytől* Radnai Szabolcs, *a SAS Institute hazai képviseletétől pedig* Janurik Zoltán *értékesítési és támogatási konzulens volt segítségünkre.*

FEKETE GIZELLA

A korábban kezelhetetlennek vélt adatmennyiség gyors és hatékony feldolgozását, illetve tárolását lehetővé tevő technológiák birtokában ma már nem okozhat gondot a belső operatív rendszerek által termelt, illetve a külvilág felöl érkező, a vállalatok, hivatalok egyikét-másikát elárasztó adattömeg. Az információ megfelelő megoldásokkal üzleti szempontok és területi igények (marketing, értékesítés, karbantartás stb.) szerint hatékonyan szelektálható. Az eredményességet és az átláthatóságot egyaránt garantáló BI-megoldások legtöbbje elválaszthatatlan az adattárháztechnikáktól, bár a BI-specialisták szerint sem szükséges minden elemzéshez adattárházat vagy -piacot építeni. Utóbbira elsősorban a kritikus tömeget meghaladó adatok között több paraméter szerint összefüggést keresve lehet szükség.



Minek nevezzelek?

Az alkalmazók gyakorlatilag nem használják az üzleti intelligencia kifejezést, nekik megoldandó üzleti problémáik vannak. A fogalom elsősorban a gyártók, a szakkiadványok és a konferenciák sajátja, s egyesek szűkebben, mások tágabban értelmezik. Mindehhez hozzátehető, hogy a gyártókat a fogalom meghatározásában erősen determinálja eszköz-, illetve megoldáskészletük.
Az adattárház-filozófiára épülő döntéstámogató rendszereket szállító SAS – akár komoly elemzésekkel, statisztikákkal megvalósítható információszolgáltatásnak tekintve azt – szűkebb értelemben használja a kifejezést. A modellezéshez, szimulációhoz, előrejelzéshez, prognóziskészítéshez a magasabb szintű analitika alkalmazását tartják hatékonyabbnak. Radnai Szabolcs viszont az adatbázisokon végzett minden olyan tevékenységet, illetve ahhoz használt eszközrendszert a fogalom jelentéskörébe sorol, amellyel a vállalatok üzleti tevékenységét támogató információk nyerhetők. Az Oracle tehát a célt – az üzleti intelligencia kialakításán és működtetésén keresztül elérhető üzleti hasznot – szem előtt tartva a fogalmat illetően nem tesz különbséget adatbányászrendszer-építés, riportingeszköz-használat és makroszintű ad hoc vizsgálat között.
Komolyan véve a BI-vel foglalkozó cégek azon irányvonalát, mely szerint a paradigmaváltás a folyamatközpontúról az üzletorientált szemléletre az informatikában két lépcsőben is végbemegy, a DSS szintén a tágabb értelmezést pártolja, s így az adattárházat, valamint a mély üzleti elemzést együttesen nevezi üzleti intelligenciának.

Változások

Az elmúlt három év alatt a felhasználók és a szállítók hozzáállása a BI-projektek értékesítéséhez és bevezetéséhez fokozatosan megváltozott. A technológia helyett a funkcionalitás, az üzleti szemlélet került a középpontba. A szállítók megtanultak odafigyelni a felhasználói elvárásokra, és az informatikai szakzsargonon túllépve elkezdték beszélni a másik oldal néha szektoronként is eltérő nyelvét. Az ajánlatok kidolgozásában így ma inkább a közgazdászok, mint a „bitvadászok" közreműködése a fontos. Az Oracle például leggyakrabban az adott felhasználói területre specializálódott partnereivel együttműködve vesz részt a BI-projektekben.
Az ERP-kben keletkező adatokat természetesen minden vállalat szeretné felhasználni üzleti céljai elérésére. Az adattárházprojektek fejlődését nézve csaknem mindenhol az ERP volt a kiindulási pont. Ám más, az üzlet szempontjából értékes adathalmaz is megteszi, ahogy az adattárháznak sem kell feltétlenül közbülső állomásként meglennie.
A technológiai változások szempontjából mára megoldódni látszik az a dilemma, hogy relációs vagy multidimenzionális alapokon építsünk-e adatbázist. „Az integráció mellett döntő szállítók látszanak életképesebbnek – mondja Radnai –,

míg az összeolvadások leggyakoribb áldozatai az egy technológiából a legjobbat akarók." Az integráció mellett voksoló Oracle szerint a kevésbé specializált tudást igénylő integrált csomagokkal elérhető rövidebb implementációs időt a vevők is pozitívan értékelik. „Ma már referenciák bizonyítják – védi az Oracle álláspontját Radnai –, hogy az elkülönülten folytatott üzletiintelligencia-fejlesztések helyett eredményesebb, ha az OLTP részeként vagy arra támaszkodva, azzal együtt átgondoltan keletkeznek az általa gyűjtött adatokat rögtön elemző megoldások."

Mivel az eszközök a BI kategóriájába eső feladatok terén képességiekben alig különböznek egymástól, az ügyfelek szempontjából nem káros, hogy a tanácsadócégek többsége elkötelezte magát valamelyik mellett. A sikeres projektek száma már sokkal inkább közrejátszhat a szállító kiválasztásában.

Egyre gyakrabban hallani a nagy projektek, a vállalati adattárházak elleni hangokat. „A mai dinamikus piacot jellemző gyors változások miatt az egyéves vagy annál is hosszabb projektek esetén szállító és vevő egyaránt a félkész rendszer változásokhoz való adaptálására, nem pedig annak befejezésére összpontosít" – mondja Klimó Zsuzsa. „Ezért célravezetőbb már fél év alatt üzleti eredményt felmutató lépésekben gondolkodni. Az elérhető részeredményekkel együtt az ügyfelek menet közben támadó ötletei a további fázisokban jól hasznosíthatók. Mindez a későbbi kapcsolódásokat is biztosító adatpiacok építésével oldható meg."

Versenyfutás

Az informatikai fejlesztések felgyorsulásával megjelenő új technológiák, iparági, illetve problémaorientált megoldások egymás sarkát tiporják a piacon, bár az alaprendszerekhez képest ebben a szegmensben stabilabbnak, hosszabb kifutásúnak tűnik a kínálat. Ezzel együtt a gyártók között zajló fejlesztési versenyt nem feltétlenül az ügyfelek érdekei determinálják, és a változások – különösen felhasználói szinten – egyre nehezebben követhetők. Egy-egy informatikai rendszert – a zökkenőmentesebb implementáció és működtetés érdekében – célszerű lenne minimum 3-5 éves ciklusokra stabilizálni. A kompatibilitás mértéke gyakorlatilag mindig eltér az ígérttől, és az ebből fakadó együttműködési zavarok nem csupán az üzletnek ártanak, de kezelésük is jelentős ráfordítást igényel" – mondja Klimó.

„A külföldihez képest viszonylag alacsony hazai projektszám, a termékvariációk és -verziók, valamint azok kibocsátási sebessége miatt itteni szakembereink minden felbukkanó problémára nem ismerhetik a megoldást – mondja Janurik –, de a SAS partnerei, leányvállalatai számára nemzetközi szinten is rendelkezésre álló tudásbázis magabiztossá teheti őket. Részben pedig a gyártók, tanácsadók módszertanai szintén válaszul szol-

adverticum
látni és látszani
Mit szeretne Ön?
› hirdetési felületet
› a felülethez tartalmat
› a tartalomhoz megjelenítést
› a látnivalóhoz látogatókat
Mit adunk mi?
› hirdetés-kiszolgálást
› professzionális tartalmat
› tartalommenedzsmentet
› online marketinget
www.adverticum.com
info@adverticum.com

gálnak a fejlesztések sebessége és a szinten tartott tudás közötti anomáliákra. „Ezekre támaszkodva – folytatja Janurik – például egy telekommunikációs cég lemorzsolódáskezelési igényének kielégítése esetén nem nekünk kell kitalálnunk, hogy milyen adatokat érdemes gyűjteni, milyen adatmodellt, illetve -struktúrát célszerű használni. De a felhasználó üzleti igényeinek ismeretében választ kapunk arra is, hogy a tranzakciós rendszereiben lévő adatok alkalmasak-e a probléma megoldására, s mi a teendő, ha nem."

Célpontok

A BI-megoldások csak bizonyos cég-, ügyfél-, illetve termékkörméret felett működtethetők hatékonyan. Erre az operatív rendszerekből kinyert adatok nehézkessé váló elemzése, a hosszú lekérdezési idő irányíthatja rá a figyelmet. Tipikus felhasználónak számítanak a nagy ügyfélkörű pénzintézetek és a telekommunikációs cégek. Ez utóbbiak – a kevés szereplős piacból adódóan – elsősorban ügyfeleik megtartásának eszközét látják benne. (Az ügyfelek megtartására természetesen a költséghatékony működés iránti igény is készteti a cégeket, hiszen az új ügyfelek megszerzése idő és költségek tekintetében is többszöröse a megtartásukhoz szükségesnek.)
„Ugyanakkor a felsorolt hagyományos felhasználók mellett – folytatja Janurik – nemrég megjelentek a kiskereskedelmi áruházláncok és a valamilyen «hűségrendszert» alkalmazó cégek. Utóbbiak az intelligens kártyák révén a vásárlási szokásokról gyűjtött információk elemzésével igyekeznek visszatérő vevőket szerezni."
A piacnyitás fenyegetése mára a közüzemi szolgáltatókat is költségminimalizált működésre és magasabb szintű ügyfélismeretre kényszeríti. Így a gyártók ezek üzleti folyamatainak egészét vagy részeit, valamint a szakma sajátosságait ismerő partnerekkel igyekeznek az ismeretlen piacra betörni.
Bár a BI elsősorban a nagy- és középvállalatok eszköze, nem minden megoldás alkalmazását korlátozza a cégméret. Radnai Szabolcs szerint például a gyógyszeriparban – a forgalmazókat is beleértve – megéri tipizált, kvázi dobozos, az egyedi adattárház-építést mellőző megoldásokat alkalmazni. Klimó Zsuzsa a középvállalatokban kevésbé lát erre készséget, hiszen „a köz- és államigazgatással egyetemben legtöbbjük még az adattár gondolatáig sem jut el. Pedig szükségük lenne rá." Azok, akik az extenzív növekedés szakaszán már túljutottak, az EU-csatlakozást követő, minden eddiginél nyitottabb piacon nem maradhatnak meg másként, mint hogy minőségi elemeket visznek a gazdálkodásba – mondja Klimó. A piac újrafelosztásában való folyamatos részvétel érdekében másféle döntési, elemzési módszereket, stratégiákat kell alkalmazni. Így az intenzív ügyfélkapcsolatot fenntartó, az elemzésekhez megfelelő adatmennyiséget felhalmozó középvállalatoknak saját érdekükben el kell gondolkodniuk a BI-megoldások bevezetésén.
Hazánkban a köz- és államigazgatási ügyfelek köre elég szűk, pedig az ügyfélszámot és a vizsgálati paramétereket tekintve a lehetőségek itt sokrétűbbek a versenyszféránál. Gyakorlatilag minden állampolgár – magánemberként, munkavállalóként és/vagy vállalkozóként – az állam ügyfele, s mint ilyen elvárhatja a minél magasabb szintű kiszolgálást.
A BI alkalmazásának ebben a szektorban számos – a megszokások, a költségvetés anyagi lehetőségei, illetve a politika által befolyásolt – akadálya van. Az évek óta meglévő két nagy ügyfél, az APEH és a KSH mellett alig jelennek meg újabb felhasználók. S bár a BI-megoldások a minisztériumok és a hozzájuk tartozó szervezetek tevékenységoptimalizálásának, a végpontokon pedig az emberek szociális, mentális és fizikai állapotjavításának eszközei lehetnének, nemhogy a minisztériumi adatbázisok összekapcsolására nincs lehetőség, de azokon belül is ritka az integrált gazdaságirányítási rendszer. Intézményeikkel egyetemben megoldásaik is elszigeteltek egymástól, s csak elvétve tapasztalható az integráció igénye – például a költségvetés-tervezési rendszer kapcsán érzékelhetők pozitív változásra utaló jelek. Esetenként a hardver-infrastruktúra szintje is elgondolkodtató, de kisszámú és többnyire integrálatlan alkalmazásról lévén szó ennek ma még

Elemzés kontra adatvédelem

A BI-rendszerekben a személyi adatvédelem érdekében az információknak csak a cél ismeretében történő, hozzájárulás utáni felhasználása ésszerű. Ám ha egy rosszul megfogalmazott törvényi kitétel miatt valamely államigazgatási hatóság, nyomozó szerv sem juthat hozzá a megfelelő információkhoz, az már elgondolkodtató – mondja Radnai. A törvény módosítása során figyelembe kell venni, hogy az informatika mai fejlettségi fokán szabályozható és dokumentáltan követhető az adathozzáférés, így adatbázisok összekapcsolásakor az összesített információk csak a megfelelő jogkörrel rendelkezők számára láthatók.

Egy üvegzsebű társadalomnak nem lehet célja annak megakadályozása, hogy a technológiai lehetőségeket kihasználva – okosan megfogalmazott törvényekkel szabályozva a hozzáférést – a különböző adatbázisokból összefuttatott adatokkal nagy visszásságokat tárjon fel.

nincs jelentősége. A fejlesztések valódi hátráltatója azonban a versenyszférát jellemző késztetés hiánya miatti hosszú reakcióidő.
A hazai BI-alkalmazások ebben a szférában tapasztalt lemaradásán javíthat az EU-csatlakozás. Az EU-s szabályozások kapcsán összehangolt adatbázis-kezelésre (személyek, gépjárművek, más eszközök és szabályozott területek vonatkozásában) már hangzott el ígéret.
Az üzleten és az államhatárokon túlra tekintve a fenti megoldások, technikák legnagyobb potenciális és tényleges felhasználója a kutatás-fejlesztés. Így – idehaza például a SAS Institute által – az egyetemek rendelkezésére bocsátott rendszerek a felsőfokú intézményekben folyó kutatómunkát is támogatják.

A tisztátalanság bűne

A hazai cégek többsége elégedett adatainak minőségével, illetve lebecsüli az ezzel kapcsolatos veszélyeket. Közben a frissítések, a karbantartás hiánya miatt a vállalatok nagyobb hányadánál az ügyféladatok tévesek, hiányosak, illetve duplikáltak. Ez BI alkalmazásakor vagy bármilyen statisztika készítésekor egyrészt az elemzések végeredményét, másrészt a beruházás megtérülését veszélyezteti.
A marketingköltséget tekintve évente több százezres, de nagy ügyfélszámú cégeknél milliós nagyságrendű is lehet a nem kielégítő minőségű ügyféladatok miatti – elsősorban a postaköltségből adódó – veszteség. Ám a hazai vállalatok többnyire csak egy adattárházprojekt alkalmával hajlandók az adattisztításra költeni – mondja Janurik.
A DSS által kifejlesztett adattisztítási alkalmazással szerzett tapasztalatokra támaszkodva Klimó Zsuzsa is megerősíti a fentieket. „A bankok és a biztosítók sem kivételek, de a KKV-knál még kritikusabb a helyzet. A rendelkezésükre álló adatokat szabad szemmel is átláthatónak vélik, s fel sem vetődik bennük, hogy a rossz minőségük miatt félrevezető eredményt adó elemzések nagyobb kárt okozhatnak, mintha csupán megérzéseikre támaszkodva hoznának döntéseket.

Megtérül vagy eltérül?

A számszerűsíthető megtérülés iparáganként eltérhet. Megtakarítást eredményezhet a vállalat információs vagyonának egységesítése, az egyes ügyfélcsoportok termékjövedelmezőségének kiderítése, az ügyfél-szegmentáció. Máshol a tervezés felgyorsítása, az abban részt vevők számának csökkentése, más területekre való átcsoportosítása hozhat a konyhára.
Az IDC adatai szerint egy 3 éves ciklusson belül az adattárházprojekt megtérülése 400 százalékos is lehet. Például itthon egyes biztosítótársaságok a lemorzsolódás okait kutató féléves projekttel 20–100 millió forintos megtakarítást realizáltak, mert a potenciális elpártolók rendszerből kapott jellemzői alapján megtalálták az okot és az ügyfelek megtartásának módját. A bankoknál is jelentős bevételjavulás érhető el például a kamatváltozásokra adott ügyfélreakciók vizsgálatával, illetve az annak eredményéhez igazított kamatpolitikával.
A fentiek ellenére Radnai úgy véli, hogy sok esetben nehezen számolható ki egy BI-projekt megtérülése. Leghatásosabban a BI-projekttel támogatott direktmarketing-akciók esetében mérhető, ahol elsősorban a postaköltség csökkenésében realizálódó haszon számottevő. Jelentős előny azonban az átláthatóság növekedése is. A BI nem tűri a tisztátalan megoldásokat, így automatikusan maga után vonja a vállalati kultúra fejlődését. A folyamatok követhetővé, a döntések következményei pedig szinte azonnal lemérhetővé válnak. A korábbi ad hoc, heurisztikus vezetés tény alapúvá módosul – sorolja Radnai a közvetlenül nem forintosítható előnyöket.
Janurik üzleti szempontból az egységes ügyfélnézetet tartja a BI-megoldások komoly hozadékának.

Választás előtt

Megoldás- és szállítóválasztáskor a felhasználó számára alapvető fontosságú meglévő eszközeinek, alapinfrastruktúrájának megőrzése, átmentése. A későbbi sikeres működtetés érdekében teljes körű megoldásra, nem pedig csupán eszközök és licencek vásárlására kell törekedni, mivel ez utóbbiak hatékonysága csak a mögöttük felhalmozott, a szállítónál meglévő tudással együtt érvényesül.
Elemzésekre a nagy gyártók rendszerei, eszközei szinte kivétel nélkül alkalmasak, ám azok nem azonos költségszinten üzemeltethetők. Mivel ez csak menet közben derül ki, kiemelkedő szerephez jutnak a referenciák. A szállítók közül mindegyik a saját megoldása mellett lobbizik.
Az integráció minősége azonban kétségtelenül komolyan befolyásolhatja mind a működtetést, mind a verziócserék utáni állapotokat – és így a működtetési költséget is. Választáskor ezért elsősorban a személyes kötődés és a meglévő platform a meghatározó – véli Klimó Zsuzsa. Az eszközök beépített intelligenciájuk mellett a szakértői tudásra is építenek. Csak ezáltal lehetséges az üzleti elvárásokat az eszköz szintjére úgy átültetni, hogy az kiszolgálja a business igényeit. Ehhez persze cég és tanácsadó bizalmi jellegű együttműködésére van szükség, hiszen az utóbbi a projekt során az üzleti stratégiába is belelát. }